Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Berufsbildungsprogramm 2012

1 Ansprechpartner und allgemeine Informationen

2 Berufsakademie: Lehr- und Studiengänge

- Berufsausbildung
- Sparkassenkaufmann
- Sparkassenfachwirt
- Sparkassenbetriebswirt

3 Weiterbildungsakademie: Seminare, Fachseminare, Workshops und Trainings

- Fachseminare und Zertifizierungen
- Privatkundengeschäft
- Firmenkundengeschäft
- Immobiliengeschäft
- Medialer Vertrieb
- Vertriebstraining und Finanzkonzept
- Banksteuerung
- Rechnungs- und Meldewesen
- Marketing
- Personal, Organisation und IT
- Interne Revision
- Recht
- Funktionsübergreifende Bereiche
- Finanzinformatik

4 Führungsakademie: Beratung und Führungskräfteentwicklung

- Führungskräfteentwicklung
- Coaching- und Führungskräftebegleitung
- Programm für Entscheidungsträger
- Personalmanagement-Beratung, Potenzialanalyseverfahren

Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Berufsbildungsprogramm 2012

Allgemeine Hinweise

Anmeldungen:

Alle im **Berufsbildungsprogramm 2012** angebotenen Bildungsveranstaltungen finden Sie in unserem Onlineprogramm „ecadia“ (Link im Verbund- Informations-Portal oder direkt unter **http://4.242.66.23:8080/ecadia).**

Darüber hinaus wird auf die Veranstaltungen wie bisher rechtzeitig in Monatsrundschreiben hingewiesen.

Das vorliegende Berufsbildungsprogramm 2012 wird durch Seminare und Fachtagungen ergänzt, die aus aktuellem Anlass erforderlich werden. Diese Veranstaltungen werden in der Regel durch besondere Rundschreiben ausgeschrieben. Sie finden diese dann auch im Onlineprogramm „ecadia“.

Alle Veranstaltungen können von den dafür verantwortlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Sparkassen online gebucht werden. Für die Berechtigung zur Onlinebuchung muss eine gesonderte Freischaltung erfolgen. Bei Fragen stehen Ihnen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassenakademie zur Verfügung.

Veranstaltungsorte:

Sofern es sich nicht um nebendienstliche Lehr- und Studiengänge handelt, finden die Bildungsveranstaltungen im Bildungszentrum der Sparkassenakademie in Eppstein-Vockenhausen oder im SparkassenFinanzzentrum Erfurt statt.

Ergänzt wird das Programm – wie bisher – selbstverständlich durch dezentrale Bildungsangebote, die auf die individuellen Bedürfnisse der Sparkassen ausgerichtet sind und dann “vor Ort” durchgeführt werden.

Preise:

Die Preise für die Bildungsveranstaltungen richten sich nach den vom Verbandsvorstand beschlossenen Sätzen und Regelungen. Die Sparkassenakademie behält sich vor, irrtümlich falsch hinterlegte Preise zu berichtigen.

Buchungen können bis 21 Tage vor Beginn der jeweiligen Veranstaltung kostenfrei storniert werden. Bei späteren Stornierungen werden 50% des Teilnehmerpreises als Ausfallgebühr berechnet.

I h r e   A n s p r e c h p a r t n e r

Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
Hauptniederlassung Eppstein
Eberlestraße 1 | **Tel.: 06198/20-0**
65817 Eppstein | **Fax: 06198/20-1190**

Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
Hauptniederlassung Erfurt
Bonifaciusstr. 15 | **Tel.: 0361/2221-00**
99084 Erfurt | **Fax: 0361/2221-260**

Internet: **www.sparkassen-akademie.de**

Akademieleitung

Direktor	Herr Dr. Klüh	06198/20-1100
Sekretariat	Frau Franke	06198/20-1101
Stellvertretender Direktor	Herr Komo	06198/20-1122
Stellvertretender Direktor	Herr Zaenker	0361/2221-170
Hauptamtliche Dozenten/Referenten	Frau Henrich	06198/20-1107
	Herr Krichbaum	0361/2221-174
	Herr Dr. Köster	06198/20-1124
	Herr Korte	06198/20-1127
	Herr Krüger	0361/2221-175
	Herr Lantzsch	06198/20-1117
	Herr Müller	06198/20-1105
	Herr Pöhlmann	06198/20-1115
	Frau Scheel	06198/20-1121
	Herr Ullrich	0361/2221-173

Ihre Ansprechpartner

<u>Berufsakademie: Lehr- und Studiengänge</u>

Berufsausbildung	Herr Ullrich	0361/2221-173
Sachbearbeitung Eppstein	Frau Keßler	06198/20-1108
Sachbearbeitung Erfurt	Frau Gensch	0361/2221-172
Sparkassenkaufmann	Herr Ullrich	0361/2221-173
Sachbearbeitung Eppstein	Frau Niehaus	06198/20-1113
Sachbearbeitung Erfurt	Frau Gensch	0361/2221-172
Sparkassenfachwirt	Herr Krichbaum	0361/2221-174
Sachbearbeitung Eppstein	Frau Niehaus	06198/20-1113
Sachbearbeitung Erfurt	Frau Gensch	0361/2221-172
Sparkassenbetriebswirt	Herr Pöhlmann	06198/20-1115
Sachbearbeitung Eppstein	Frau G. Kilb	06198/20-1116
Sachbearbeitung Erfurt	Frau Gensch	0361/2221-172

Ihre Ansprechpartner

Weiterbildungsakademie: Seminare, Fachseminare, Workshops und Trainings

Privatkundengeschäft	Herr Korte	06198/20-1127
	Herr Krichbaum	0361/2221-174
Firmenkundengeschäft	Frau Henrich	06198/20-1107
	Herr Pöhlmann	06198/20-1115
Immobiliengeschäft	Herr Pöhlmann	06198/20-1115
Medialer Vertrieb	Herr Lantzsch	06198/20-1117
Vertriebstraining und Finanzkonzept	Herr Müller	06198/20-1105
Banksteuerung	Herr Korte	06198/20-1127
	Herr Dr. Köster	06198/20-1124
Rechnungs- und Meldewesen	Herr Korte	06198/20-1127
	Frau Henrich	06198/20-1107
Marketing	Frau Henrich	06198/20-1107
Personal, Orga und IT	Herr Lantzsch	06198/20-1117
	Herr Krüger	0631/2221-175
Interne Revision	Herr Korte	06198/20-1127
	Herr Lantzsch	06198/20-1117
Recht	Herr Komo	06198/20-1122
	Frau Henrich	06198/20-1107
Finanzinformatik	Herr Lantzsch	06198/20-1117
Sachbearbeitung Eppstein	Frau Kornmann	06198/20-1109
	Frau Schraudt	06198/20-1110
	Frau L. Kilb	06198/20-1109
	Frau Hess	06198/20-1136
Sachbearbeitung Erfurt	Frau Baum	0361/2221-176
	Frau Braun	0361/2221-171

Ihre Ansprechpartner

<u>Führungsakademie: Beratung und Führungskräfteentwicklung</u>

Führungskräfteentwicklung, Coaching- und Führungskräftebegleitung	Herr Dr. Klüh Frau Scheel	06198/20-1100 06198/20-1121
Personalmanagement-Beratung, Potenzialanalyseverfahren	Herr Dr. Klüh Herr Krüger Herr Lantzsch	06198/20-1100 0361/2221-175 06198/20-1117
Programm für Entscheidungsträger	Herr Dr. Klüh Herr Zaenker	06198/20-1100 0361/2221-170
Kolleg der Eberle-Butschkau-Stiftung	Herr Müller	06198/20-1105
Sachbearbeitung Eppstein	Frau Kornmann Frau Schraudt	06198/20-1109 06198/20-1110
Sachbearbeitung Erfurt	Frau Baum	0361/2221-176

Ihre Ansprechpartner

Akademieverwaltung Eppstein

Allgemeine Akademie- und Hausverwaltung	Frau Fischer	06198-20-1106
Raumplanung/Sonderveranstaltungen/ Studienzentrum SHochschule	Frau Adler	06198-20-1103
Buchhaltung	Frau Fernandez	06198-20-1118
	Frau Weber	06198-20-1114
Fachbibliothek	Frau Franke	06198-20-1101
Hausverwaltung und -technik	Herr Atzorn	06198-20-1129
	Herr Düx	06198-20-1129
	Herr Seipel	06198-20-1129
Hausdruckerei, Expedition	Herr Fernandez	06198-20-1133
Rezeption/Koordination/Abrechnung	Frau Benndorf	06198-20-1120
	Frau Kanne	06198-20-1128
	Frau Zimmermann	06198-20-1128
PC-Koordinator Eppstein	Herr Seib	06198-20-1123

Küche/Restaurant/Service Eppstein

Küchenchef	Herr Eller	06198-20-1144
Restaurant "Taunusstube"	Frau Alikadic	06198-20-1147
	Frau Frantzki	06198-20-1147
Service	Frau Ott	06198-20-1119

Akademieverwaltung Erfurt

Allgemeine Akademie- und Hausverwaltung	Herr Fleischhauer	0361/2221-160
Rezeption/Koordination/Abrechnung/ Akademiehotel	Frau Koch	0361/2221-262
	Frau Weichert	0361/2221-263
Haustechnik/Lehrmedien	Herr Wessolowski	0361/2221-169
PC-Koordinator Erfurt	Herr Smerling	0361/2221-269

Veranstaltungspausen

Zu den nachfolgenden Zeiten werden keine Lehrgänge, Seminare und sonstigen Veranstaltungen durchgeführt:

Winter 2011/2012	**23.12.2011 - 06.01.2012**
Hessische Schulferien: 21.12.2011 - 06.01.2012 Thüringer Schulferien: 23.12.2011 - 31.12.2011	
Sommer 2012	**16.07.2012 - 10.08.2012**
Hessische Schulferien: 02.07.2012 - 10.08.2012 Thüringer Schulferien: 23.07.2012 - 31.08.2012	**Fachlehrgang:** **16.07.2012 - 17.08.2012**
Winter 2012/2013	**24.12.2012 - 04.01.2013**
Hessische Schulferien: 24.12.2012 - 12.01.2013 Thüringer Schulferien: 24.12.2012 - 05.01.2013	

Berufsbildungsprogramm 2012

Inhaltsverzeichnis

Berufsakademie: Lehr- und Studiengänge

Inhaltsverzeichnis

Berufsausbildung

Inhaltsverzeichnis

Kurs für Auszubildende: Wirtschaftskunde (Wirtschaftsordnung und -politik)

Veranstaltungsnummer

02.101

Veranstaltungsziele

Intensive Vermittlung der Grundlagen und Zusammenhänge des Wirtschaftslebens
Ergänzung und Vertiefung des Berufsschulunterrichts
Vorbereitung auf die Abschlussprüfung

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen des Wirtschaftslebens

Wirtschaftssubjekte

Wirtschaftsobjekte

Wirtschaftssysteme

Aufgaben der Wirtschaftspolitik

Preisbildung auf verschiedenen Märkten

Die Sparkasse in Wirtschaft und Gesellschaft

Zielgruppe

Auszubildende während der gesamten Ausbildungsdauer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	20.06.12	200,00	Epp	28.05.12
20.08.12	22.08.12	200,00	Epp	30.07.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Wertpapiergeschäft

Veranstaltungsnummer

02.102

Zielgruppe

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr.

Veranstaltungsziele

Praxisorientierte Vermittlung der Kenntnisse und Fertigkeiten im Wertpapiergeschäft nach der Ausbildungsordnung Bankkaufmann/-frau.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.05.12	01.06.12	470,00	Epp	30.04.12
11.06.12	22.06.12	470,00	Epp	21.05.12
26.11.12	07.12.12	470,00	Epp	05.11.12
10.12.12	21.12.12	470,00	Epp	19.11.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Veranstaltungsinhalte

Geschäftspolitische Bedeutung des Wertpapiergeschäftes

Anlagemöglichkeiten in Aktien, Schuldverschreibungen und Investmentzertifikaten

Abwicklung und Abrechnung von Wertpapiergeschäften

Kursnotierung und Preisfeststellung

Kundenorientierte Anlageberatung

Steuerliche Aspekte für die Kundenberatung

Grundzüge des Bausparens und der Kapitalanlage in Lebensversicherungen

Staatlich geförderte Altersvorsorge im Überblick

Besonderer Hinweis

Am Ende des Lehrgangs wird eine schriftliche Erfolgskontrolle durchgeführt. Die Teilnehmer erhalten eine Bescheinigung.

Kurs für Auszubildende: Rechnungswesen - insbesondere Bankbuchführung

Veranstaltungsnummer

02.103

Veranstaltungsziele

Vermittlung der Grundlagen und Zusammenhänge des Rechnungswesens
Ergänzung und Vertiefung des Berufsschulunterrichts und der Ausbildung in der Sparkasse

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen der Buchführung

Buchung von Geschäftsvorfällen anhand von praktischen Beispielen

Bewertungsgrundsätze

Jahresabschluss

Grundlagen der Kosten- und Erlösrechnung

Grundlagen der Kalkulation

Voraussetzungen

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr

Zielgruppe

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.05.12	24.05.12	200,00	EF	01.05.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Unternehmerisch beraten und betreuen

Veranstaltungsnummer

02.104

Veranstaltungsziele

Förderung der Beratungs- und Verkaufskompetenz zur Ergänzung und Begleitung der betrieblichen Ausbildung

Veranstaltungsinhalte

Kunden- und marktorientiertes Handeln (Kundeninteressen vs. Sparkasseninteressen)

Moderne Vertriebsformen

Systematik von Verkaufsgesprächen

Trainieren von Beratungs- und Verkaufsgesprächen

Das Seminar kann während der gesamten Ausbildungszeit besucht werden.

Zielgruppe

Auszubildende während der gesamten Ausbildungsdauer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.05.12	10.05.12	240,00	EF	17.04.12
12.06.12	14.06.12	240,00	EF	22.05.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Grundlagen des gewerblichen Kreditgeschäfts

Veranstaltungsnummer

02.105

Veranstaltungsziele

Vermittlung fachtheoretischer Kenntnisse der Grundlagen des gewerblichen Kreditgeschäfts

Veranstaltungsinhalte

Einfluss der Unternehmensform auf die Prüfung der Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit

Kreditarten bei Gewerbefinanzierungen und Besonderheiten bei der Besicherung

Grundzüge der Bilanzanalyse und Bilanzauswertung

Grundlagen der Investitionsfinanzierung

Sonderfinanzierungsformen

Grundzüge der Beleihung von Gewerbeimmobilien

Vorschriften des KWG

Erfolgskontrolle

Zielgruppe

Auszubildende am Ende des zweiten bzw. am Anfang des dritten Ausbildungsjahres

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.06.12	07.06.12	200,00	EF	15.05.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Lehrabschlusskurs

Veranstaltungsnummer

02.106

Veranstaltungsziele

Ergänzung und Vertiefung der betrieblichen Berufsausbildung mit folgenden Funktionen:

Ergänzungsfunktion:
Der Lehrgang ergänzt die betriebliche Ausbildung in allen Bereichen, insbesondere im Kredit-, Wertpapier- und Zahlungsverkehrsgeschäft. Desweiteren ergänzt er die Lehrinhalte der Berufsschule in organisationstypischen Bereichen.

Vorbereitungsfunktion:
Der Abschlusskurs bereitet die Auszubildenden auf die Abschlussprüfungen der IHK vor.
Er bietet Gelegenheit, die schriftlichen und mündlichen Prüfungen in verkürzter Form zu erleben. (Ausnahme: Bereich Wirtschaft und Sozialkunde)

Soziale Funktion:
Die Auszubildenden erleben durch die Lehrgangsgemeinschaft und das Lernen mit Auszubildenden aus anderen Sparkassen und Verbundunternehmen eine hohe Identifikation mit der Sparkassen-Finanzgruppe. Es gibt den jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Gelegenheit, wichtige Sozialkompetenzen zu erweitern.

Veranstaltungsinhalte

Kundenorientierte Kommunikation (Verkaufstraining)

Die Sparkassen-Finanzgruppe

Nationaler Zahlungsverkehr

Internationaler Zahlungsverkehr

Kontoführung und Anlage auf Konten

Anlage in Wertpapieren

Kreditgeschäft

Rechnungswesen und Steuerung

Sparkassenrechnen

Besonderer Hinweis

Am Ende des Kurses wird eine Abschlussprüfung (schriftlich und mündlich) durchgeführt, über deren Ergebnis eine Bescheinigung ausgestellt wird.
Der Inhaber dieser Bescheinigung ist berechtigt, innerhalb der Sparkassenorganisation nach erfolgreichem Abschluss der Berufsausbildung zum Bankkaufmann/ zur Bankkauffrau zusätzlich die Bezeichnung Sparkassenkaufmann/ Sparkassenkauffrau zu führen.

Zielgruppe

Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.01.12	17.02.12	980,00	Epp	02.01.12
06.02.12	05.04.12	980,00		16.01.12
06.02.12	02.03.12	980,00	EF	16.01.12
13.02.12	09.03.12	980,00	Epp	23.01.12
05.03.12	30.03.12	980,00	EF	13.02.12
12.03.12	05.04.12	980,00	Epp	20.02.12
02.04.12	27.04.12	980,00	EF	12.03.12
10.04.12	04.05.12	980,00	Epp	20.03.12
06.08.12	31.08.12	980,00	Epp	16.07.12
27.08.12	21.09.12	980,00	EF	06.08.12
03.09.12	28.09.12	980,00		13.08.12
03.09.12	28.09.12	980,00	Epp	13.08.12
24.09.12	19.10.12	980,00	EF	03.09.12
01.10.12	26.10.12	980,00	Epp	10.09.12
22.10.12	16.11.12	980,00	EF	01.10.12
29.10.12	23.11.12	980,00	Epp	08.10.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Wirtschaftskunde und Rechnungswesen

Veranstaltungsnummer

02.107

Veranstaltungsziele

Intensive Vermittlung der Grundlagen und Zusammenhänge des Wirtschaftslebens
Ergänzung und Vertiefung des Berufsschulunterrichts
Vorbereitung auf die Abschlussprüfung

Veranstaltungsinhalte

Wirtschaftskunde:
- Grundlagen des Wirtschaftslebens
- Wirtschaftssubjekte
- Wirtschaftsobjekte
- Wirtschaftssysteme
- Aufgaben der Wirtschaftspolitik
- Preisbildung auf verschiedenen Märkten
- Die Sparkasse in Wirtschaft und Gesellschaft

Rechnungswesen:
- Grundlagen der Buchführung
- Geschäftsvorfälle und Buchungen
- Vermögensbewertung
- Grundlagen des Controlling
- Steuerung Betriebsbereich
- Steuerung Wertbereich
- Kalkulation

Besonderer Hinweis

Am Ende des Lehrgangs wird eine schriftliche Erfolgskontrolle durchgeführt. Die Teilnehmer erhalten eine Bescheinigung.

Zielgruppe

Auszubildende während des zweiten/dritten Ausbildungsjahres

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.06.12	15.06.12	320,00	Epp	21.05.12
13.08.12	17.08.12	320,00	Epp	23.07.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Grundzüge des Bauspar- und Lebensversicherungsgeschäfts

Veranstaltungsnummer

02.108

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erwerben die Kenntnisse des Bauspar- und Lebensversicherungsgeschäftes gemäß der Ausbildungsordnung Bankkaufmann.

Veranstaltungsinhalte

Bausparen:
- Historische Entwicklung
- Funktionsweise des Bausparens
- Wohnungsbauprämie und Arbeitnehmer-Sparzulage
- Anspar-, Zuteilungs- und Darlehensphase
- Tarife und Zielgruppen
- Zusammensetzung der Zuteilungsmasse
- Bewertungsstichtage und Zuteilungsverfahren
- Vertragsveränderungen
- Begünstigungserklärung
- Übertragung und Kündigung eines Bausparkontos
- Wohn-Riester (Kundenzielgruppen)

Lebensversicherungen:
- Die Lebensversicherung als Risikoschutz
- Altersvorsorge mit Lebensversicherungen
- Rückkaufswert und Ablaufleistung
- Bezugsberechtigung
- Berufsunfähigkeitszusatz- und Unfallzusatzschutz
- Beitragsdepot

Die Teilnehmer erhalten eine Bescheinigung.

Zielgruppe

Auszubildende im zweiten oder dritten Ausbildungsjahr

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		140,00		

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Ganzheitliche Beratung im Rahmen des Sparkassen-Finanzkonzeptes

Veranstaltungsnummer

02.109

Veranstaltungsziele

Erfolgreiche Umsetzung ganzheitlicher Beratung im Rahmen des Sparkassen-Finanzkonzeptes.

Veranstaltungsinhalte

Was bedeutet ganzheitliche Beratung und welche Vorteile ergeben sich aus ihr

Vorstellung Sparkassen-Finanzkonzept, Philosophie und Verkaufshilfen

Positionierung des Sparkassen-Finanzkonzeptes innerhalb der KIV-Philosophie

Verkäuferische Umsetzung des Beratungsansatzes

Gesprächsvorbereitung, Gesprächsdurchführung und Gesprächsnachbereitung

Erfolgreicher Einsatz der Expertenempfehlung

Umgang mit schwierigen Situationen und Einwandbehandlung

Zielgruppe

Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr und Mitarbeiter mit kürzlich abgeschlossener Ausbildung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		240,00		

Referent/-in

Thomas Ullrich

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Kurs für Auszubildende: Lernen und Arbeiten im Team

Veranstaltungsnummer

02.110

Zielgruppe

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

Veranstaltungsziele

Den eigenen Lerntyp kennen lernen, Sicherheit beim Lernen mit anderen und alleinverantwortlich erhalten. Die eigene Zeit optimal zum Lernen nutzen, Grundkenntnisse im Selbst-/Zeitmanagement kennen lernen und zielorientiertes Arbeiten anstreben.

Grundlagen der Kommunikation zwischen den Auszubildenden und ihren Ausbildern, aber auch mit Kunden kennen lernen.

Grundlagen der Teamarbeit kennen und anwenden lernen. Aufgaben in der Gruppe meistern, Konflikte erkennen und vermeiden, gruppendynamische Prozesse kennen lernen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.08.12	17.08.12	200,00	Epp	23.07.12

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Veranstaltungsinhalte

Lernen lernen

Kommunikation

Teamtraining

Inhaltsverzeichnis

Qualifizierungslehrgang zum Sparkassenkaufmann/ zur Sparkassenkauffrau (Förderkurs)

Veranstaltungsnummer

02.201

Veranstaltungsziele

Vermittlung der Kenntnisse, die mit den Inhalten einer Berufsausbildung zum Bankkaufmann vergleichbar sind.

Veranstaltungsinhalte

Der Verkauf von Produkten der Sparkasse und der Verbundpartner

- Kontoführung und eigene Anlageformen im Privatkundengeschäft
- Anlage in Wertpapieren und anderen Finanzprodukten im Privatkundengeschäft
- Standardisierte Privatkredite und Baufinanzierungen im Privatkundengeschäft
- Baufinanzierung im Privatkundengeschäft
- Nationaler Zahlungsverkehr als Dienstleistung im Privatkundengeschäft
- Internationaler Zahlungsverkehr als Dienstleistung im Privatkundengeschäft
- Rechtliche Grundlagen in der Beratung von Privatkunden

Rechnungswesen und Steuerung

Grundlagen der Wirtschaftslehre

Aufbau der Sparkassen-Finanzgruppe

Kunden- und marktgerechtes Verhalten

Besonderer Hinweis

Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum berufsqualifizierenden Abschluss Sparkassenkaufmann/ Sparkassenkauffrau.

Zielgruppe

Mitarbeiter ohne eine abgeschlossene Berufsausbildung im Kreditgewerbe.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		2.050,00		

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Grundlagenseminar für berufsfremde Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Veranstaltungsnummer

02.203

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Sparkassen-Finanzgruppe und deren Standardproduktpalette. Sie erwerben grundlegende Kenntnisse im Sparkassenwissen.

Veranstaltungsinhalte

Sparkassen-Finanzgruppe im Überblick

Kontoführung und Anlage auf Konten

Standardisiertes Kreditgeschäft

Anlage in Wertpapieren

Inlandszahlungsverkehr incl. Reisezahlungsmittel

Andere Finanzprodukte insbesondere Verbundprodukte

Besonderer Hinweis

Auf Wunsch kann eine schriftliche Erfolgskontrolle abgelegt werden. Die Teilnehmer erhalten eine Bescheinigung.

Bei Bedarf kann das Seminar für Teilnehmer einer einzelnen Sparkasse individuell geplant werden.

Zielgruppe

(Berufsfremde) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für die der Besuch des Qualifizierungslehrganges zum Sparkassenkaufmann/ zur Sparkassenkauffrau nicht, oder zunächst nicht vorgesehen ist.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		420,00		

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Schriftliche Prüfung Fernstudiengang E

Veranstaltungsnummer

02.210

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Ute Gensch
Tel.: 0361/ 2221-172

Sparkassenfachwirt

Inhaltsverzeichnis

Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung (nebendienstlich)

Veranstaltungsnummer

02.300

Veranstaltungsziele

Durch die Teilnahme an diesem Studiengang sollen Kenntnisse und Fertigkeiten, die in der Berufsausbildung und in sonstigen Weiterbildungsmaßnahmen erworben worden sind, vertieft und ergänzt werden. Die individuellen Handlungskompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden gefördert, zielgerichtet unterstützt und verbessert.

Veranstaltungsinhalte

Fernstudium
Erwerb des Fachwissens und der Produktkenntnisse mit den Studienbriefen des Studienganges B: Grundstudium Sparkassenfachwirt

Präsenzstudium/ Anwendung des Gelernten:

Basiskompetenz
- Aktuelle Geschäftspolitik
- Kommunikation und Rhetorik
- S-Unternehmenssteuerung
- Beratungsrelevante Rechtsfragen
- Spezialfragen der Kontoführung
- Kunden-Steuern

Bedarfsfeldtraining
- Produktkompetenz
  Sparkasse
  S-Versicherung
  DekaBank
  Bausparkasse/ LBS
  Fokusthema: Altersvorsorge
  Vermögen bilden/Wünsche finanzieren
  Risiken absichern
  Vermögen aufbauen und anlegen
  Wohneigentum schaffen
  Vorsorge treffen
- Vertriebskompetenz
  Produktkenntnisse in Kundennutzen umsetzen

Finanzplanungsgespräche erfolgreich führen
- Geld und Vermögen erfolgreich anlegen
- Träume und Wünsche finanzieren
- Beratungs- und Verkaufstraining

Abschluss:
Der erfolgreiche Besuch führt zum berufsqualifizierenden Abschluss "Sparkassenfachwirtin/ Sparkassenfachwirt für Kundenberatung".

Durchführung:
Die Studiengänge Sparkassenfachwirt für Kundenberatung werden in Hessen und Thüringen sowohl in der nebendienstlichen Form als auch in der Vollzeitform angeboten.

Voraussetzungen

Abschluss Bankkaufmann/ Bankkauffrau bzw. Sparkassenkaufmann/ Sparkassenkauffrau

Besonderer Hinweis

Der erfolgreich abgeschlossene Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung berechtigt zur Aufnahme eines weiterführenden Studiums an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe - University of Applied Sciences - Bonn.

Zielgruppe

Der Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung dient der Aufstiegsweiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.02.12	11.04.13	2.150,00		28.01.12
01.03.12	06.06.13	2.150,00	EF	02.02.12
10.03.12	08.05.13	2.150,00		11.02.12
24.03.12	16.05.13	2.150,00		25.02.12
28.03.12	27.06.13	2.150,00		29.02.12
31.03.12	04.07.13	2.150,00	Epp	03.03.12
16.06.12	22.08.13	2.150,00		19.05.12
27.06.12	05.09.13	2.150,00	EF	30.05.12
15.09.12	07.11.13	2.150,00		18.08.12
10.11.12	18.12.13	2.150,00		13.10.12
17.11.12	16.01.14	2.150,00		20.10.12
24.11.12	13.02.14	2.150,00		27.10.12
01.12.12	27.03.14	2.150,00		03.11.12
08.12.12	13.03.14	2.150,00		10.11.12

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Termine 2012
Studiengänge Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

Nebendienstliche Lehrgänge - Hessen -

Nr.	Lehrgangsort	EÖ	Phase I	Phase II Bedarfsfeldtraining	Phase III	Mündliche Prüfung	Anmeldeschluss
740.	Darmstadt	25. Februar	*21.04.**2012** – 10.11.**2012***	*12. – 17.11.**2012***	*24.11.**2012** – 16.03.2013*	09. – 11.04.2013	28.01.**2012**
741.	Dieburg	24. März	*12.05.**2012** – 15.12.**2012***	*14. – 19.01.2013*	*26.01.2013 – 04.05.2013*	14. – 16.05.2013	25.02.**2012**
743.	Eppstein	31. März	*16.06.**2012** – 02.02.2013*	*18. – 23.02.2013*	*02.03.2013 – 29.06.2013*	02. – 04.07.2013	03.03.**2012**
744.	Korbach	28. März	*16.06.**2012** – 02.02.2013*	*18. – 23.02.2013*	*02.03.2013 – 15.06.2013*	25. – 27.06.2013	29.02.**2012**
745.	Bad Hersfeld	10. März	*05.05.**2012** – 01.12.**2012***	*14. – 19.01.2013*	*26.01.2013 – 27.04.2013*	06. – 08.05.2013	10.02.**2012**
747.	Gießen	16. Juni	*18.08.**2012** – 02.03.2013*	*04. – 09.03.2013*	*16.03.2013 – 06.07.2013*	20. – 22.08.2013	18.05.**2012**
748.	Wetzlar	15. September	*17.11.**2012** – 25.05.2013*	*03. – 08.06.2013*	*15.06.2013 – 12.10.2013*	05. – 07.11.2013	17.08.**2012**
749.	Kassel	10. November	*19.01.2013 – 29.06.2013*	*19. – 24.08.2013*	*31.08.2013 – 07.12.2013*	16. – 18.12.2013	12.10.**2012**
750.	Fulda	03. März	*28.04.**2012**– 17.11.**2012***	*19. – 24.11.**2012***	*01.12.**2012** – 27.04.2013*	21. – 22.05.2013	03.02.**2012**
751.	Marburg	24. November	*19.01.2013 – 31.08.2013*	*02. – 07.09.2013*	*14.09.2013 – 25.01.2014*	11. – 13.02.2014	26.10.**2012**
752.	Limburg	1. Dezember	*26.01.2013 – 07.09.2013*	*09. – 14.09.2013*	*21.09.2013 – 08.03.2014*	25. – 27.03.2014	02.11.**2012**
753.	Hanau	8. Dezember	*16.02.2013 – 05.10.2013*	*07. – 12.10.2013*	*02.11.2013 – 22.02.2014*	11. – 13.03.2014	09.11.**2012**

Nebendienstliche Lehrgänge - Thüringen -

Nr.	Lehrgangsort	Eröffnung	Phase I	Phase II Bedarfsfeldtraining	Phase III	Mündliche Prüfung	Anmeldeschluss
131.	Erfurt	01. März	*21.04.**2012** – 01.12.**2012***	*14.01. – 19.01.2013*	*26.01. – 20.04.2013*	04. – 06.06.2013	02.02.2012
132.	Erfurt	27. Juni	*08.09.2012 – 09.03.2013*	*18.03. – 23.03.2013*	*13.04. – 13.07.2013*	03. – 05.09.2013	30.05.2012

Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung (Vollzeit)

Veranstaltungsnummer

02.301

Veranstaltungsziele

Durch die Teilnahme an diesem Studiengang sollen Kenntnisse und Fertigkeiten, die in der Berufsausbildung und in sonstigen Weiterbildungsmaßnahmen erworben worden sind, vertieft und ergänzt werden. Die individuellen Handlungskompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden gefördert, zielgerichtet unterstützt und verbessert.

Veranstaltungsinhalte

Fernstudium
Erwerb des Fachwissens und der Produktkenntnisse mit den Studienbriefen des Studienganges B: Grundstudium Sparkassenfachwirt

Präsenzstudium/ Anwendung des Gelernten:

Basiskompetenz
- Aktuelle Geschäftspolitik
- Kommunikation und Rhetorik
- S-Unternehmenssteuerung
- Beratungsrelevante Rechtsfragen
- Spezialfragen der Kontoführung
- Kunden-Steuern

Bedarfsfeldtraining
- Produktkompetenz
  Sparkasse
  S-Versicherung
  DekaBank
  Bausparkasse/ LBS
  Fokusthema: Altersvorsorge
  Vermögen bilden/Wünsche finanzieren
  Risiken absichern
  Vermögen aufbauen und anlegen
  Wohneigentum schaffen
  Vorsorge treffen
- Vertriebskompetenz
  Produktkenntnisse in Kundennutzen umsetzen

Finanzplanungsgespräche erfolgreich führen
- Geld und Vermögen erfolgreich anlegen
- Träume und Wünsche finanzieren
- Beratungs- und Verkaufstraining

Abschluss:
Der erfolgreiche Besuch führt zum berufsqualifizierenden Abschluss "Sparkassenfachwirtin/ Sparkassenfachwirt für Kundenberatung".

Durchführung:
Die Studiengänge Sparkassenfachwirt für Kundenberatung werden in Hessen und Thüringen sowohl in der nebendienstlichen Form als auch in der Vollzeitform angeboten.

Voraussetzungen

Abschluss Bankkaufmann/ Bankkauffrau bzw. Sparkassenkaufmann/ Sparkassenkauffrau

Besonderer Hinweis

Der erfolgreich abgeschlossene Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung berechtigt zur Aufnahme eines weiterführenden Studiums an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe - University of Applied Sciences - Bonn.

Zielgruppe

Der Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung dient der Aufstiegsweiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.03.12	08.11.12	2.150,00	EF	21.02.12
21.03.12	11.10.12	2.150,00	Epp	22.02.12
09.05.12	17.01.13	2.150,00	Epp	11.04.12
12.06.12	14.03.13	2.150,00	EF	15.05.12
12.09.12	16.05.13	2.150,00	EF	15.08.12

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Termine 2012
Studiengänge Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

Vollzeitlehrgänge - Hessen -

Nr.	Lehrgangsort	Eröffnung	Präsenzphase	Mündliche Prüfung	Anmeldeschluss
742. V	Eppstein	21. März	13.08. – 08.09.**2012**	09. - 11.10.**2012**	22.02.**2012**
746. V	Eppstein	15. Mai	05.11. – 01.12.**2012**	15. - 17.01.2013	11.04.**2012**

Vollzeitlehrgänge - Thüringen -

Nr.	Lehrgangsort	Eröffnung	Präsenzphase	Mündliche Prüfung	Anmeldeschluss
133. V	Erfurt	20. März	03.09. – 29.09.20**12**	06. – 08.11.20**12**	21.02.20**12**
134. V	Erfurt	12. Juni	07.01. – 02.02.2013	12. – 14.03.2013	15.05.20**12**
135.V	Erfurt	12. September	25.02. – 23.03.2013	14. – 16.05.2013	15.08.20**12**

Sparkassenbetriebswirt

Inhaltsverzeichnis

Studiengang Sparkassenbetriebswirt (Sparkassenfachlehrgang)

Veranstaltungsnummer

02.400

Veranstaltungsziele

Ziel des Studienganges Sparkassenbetriebswirt ist die Vorbereitung der Teilnehmer auf die Wahrnehmung von Führungs- und/ oder Fachaufgaben, für die eine über die Berufsausbildung und den Bildungsstand des Sparkassenfachwirts hinausgehende Qualifikation erforderlich ist. Diese Aufgaben liegen im Markt-, Marktfolge-, Betriebs- oder Stabsbereich.
Der Studiengang dient zugleich der Identifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit der Finanzgruppe über das eigene Institut hinaus.

Veranstaltungsinhalte

- Wirtschafts- und Währungspolitik (einschl. Internationale Wirtschafts- und Währungsverflechtungen)
- Betriebswirtschaftslehre
  - Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
  - Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft
- Bank- und Sparkassengeschäfte
  - Firmen- und Gewerbekundenmanagement
  - Privatkunden- und Vermögensmanagement
  - Immobiliengeschäft und -finanzierung
  - Steuerfragen der vermögenden Privatkunden und Firmenkunden
- Recht
  - Bürgerliches Recht
  - Gesellschafts-/Unternehmensrecht
  - Recht der Kreditsicherheiten
  - Vollstreckungs- und Insolvenzrecht
- Kommunikation und Führung (Handlungskompetenz)
  - Kommunikationstraining und Zeitmanagement
  - Mitarbeiterführung

Voraussetzungen

Zu diesem Studiengang können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Sparkassenorganisation zugelassen werden, wenn folgende Voraussetzungen gegeben sind:

- Bestandene Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkaufmann/ Bankkauffrau. Gleichgestellt ist die Abschlussprüfung Sparkassenkaufmann/ Sparkassenkauffrau.

- Nachweis einer mindestens dreijährigen Berufspraxis im Kreditwesen; für Abiturienten und Inhaber gleichwertiger Bildungsabschlüsse von mindestens einem Jahr, jeweils nach bestandener Abschlussprüfung gemäß Ziffer 1. Die Berufspraxis soll in Tätigkeiten abgeleistet sein, die der beruflichen Weiterbildung zum Sparkassenbetriebswirt dienlich sind.

- Bestandene Aufnahmeprüfung
  Die Aufnahmeprüfung soll den Nachweis erbringen, dass der Bewerber eine erfolgreiche Teilnahme am Studiengang Sparkassenbetriebswirt erwarten lässt. Der Prädikatsabschluss Sparkassenfachwirt (grundsätzlich 81 Punkte) ersetzt die Aufnahmeprüfung.

- In besonders begründeten Sonderfällen können auf Antrag des Vorstandes der Beschäftigungssparkasse Ausnahmen von den Zulassungsbedingungen gemacht werden.

Besonderer Hinweis

Vorbereitung:
Die Bearbeitung des Selbstlernstudienwerks Sparkassen-Colleg wird grundsätzlich vorausgesetzt. Die Vorbereitung sollte 6-12 Monate vor Lehrgangsantritt begonnen werden.

Abschluss:
Die erfolgreich abgelegte Sparkassenfachprüfung führt zum berufsqualifizierenden Abschluss Sparkassenbetriebswirtin/ Sparkassenbetriebswirt.

Hinweis:
Das erfolgreich abgeschlossene Studium berechtigt zu einem weiterführenden Studium an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe - University of Applied Sciences - Bonn unter Anrechnung des Abschlusses Sparkassenbetriebswirt.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Sparkassenorganisation, die in ihrer beruflichen Tätigkeit nachgewiesen haben, dass sie ein Potenzial für Führungs- und/ oder anspruchsvolle Fachaufgaben sowie komplexe Beratungstätigkeiten besitzen und bereit sind, sich überdurchschnittlich für die Belange ihres Unternehmens zu engagieren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.03.12	26.11.12	4.900,00	Epp	20.02.12
29.10.12	17.06.13	4.900,00	Epp	08.10.12

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Aufnahmeprüfung zum Studiengang Sparkassenbetriebswirt

Veranstaltungsnummer

02.402

Veranstaltungsinhalte

Prüfungsleistungen:

Es sind schriftliche Arbeiten in folgenden Gebieten anzufertigen:

- Aufsatz über ein allgemeinwirtschaftliches, sparkassenfachliches oder geschäftspolitisches Thema. Es können mehrere Themen zur Auswahl gestellt werden.
  - Bearbeitungsdauer: 3 Zeitstunden

- Beantwortung von Fragen aus dem Wertpapier- und Auslandsgeschäft, dem Zahlungsverkehr und sonstige Dienstleistungen sowie dem Rechnungswesen (einschließlich Controlling).
  - Bearbeitungsdauer: 2 Zeitstunden

- Beantwortung von Fragen aus dem Aktiv- und Passivgeschäft.
  - Bearbeitungsdauer: 2 Zeitstunden

Die Aufnahmeprüfung ist bestanden, wenn im Durchschnittsergebnis der schriftlichen Arbeiten grundsätzlich 72 oder mehr Punkte erreicht werden.

Die Aufnahmeprüfung kann einmal wiederholt werden.

Besonderer Hinweis

Wir empfehlen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich gezielt auf die Aufnahmeprüfung vorbereiten wollen, die Bearbeitung des Sparkassen-Colleg als Selbststudien-Unterlage oder an dem Fernstudiengang S des Instituts für Fernstudien, Bonn, teilzunehmen. Die Aufgaben für die Aufnahmeprüfung (Fragenarbeiten) orientieren sich an den Inhalten dieses Studienganges.

Für die Vorbereitung auf den Aufsatz über ein allgemeinwirtschaftliches oder sparkassenfachliches Thema empfehlen wir die Lektüre:

- Geld-Profi Zeitschrift für Aus- und Weiterbildung, Deutscher Sparkassenverlag, (Ausgaben der letzten 2 Jahre)
- Die SparkassenZeitung (Ausgaben der letzten 12 Monate).

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	20.03.12	160,00	Epp	27.02.12

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Abschlussprüfung des Studiengangs S: Sparkassen-Colleg

Veranstaltungsnummer

02.403

Veranstaltungsinhalte

Hinweis:
Wir empfehlen den Absolventen des Fernstudienganges auch die Teilnahme an der Abschlussprüfung. Diese Abschlussprüfung ersetzt die sonst erforderliche Aufnahmeprüfung, wenn

- der Fernstudiengang absolviert wurde und in der Abschlussprüfung des Fernstudienganges grundsätzlich mindestens 72 von 100 Punkten im Gesamtergebnis erzielt worden sind und

- der Vorstand der Beschäftigungssparkasse die Zulassung zum Studiengang Sparkassenbetriebswirt (Sparkassenfachlehrgang) befürwortet.

Die erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung des Fernstudienganges darf bei Beginn des Sparkassenfachlehrganges grundsätzlich nicht länger als zwei Jahre zurückliegen.

Veranstalter:
Das Institut für Fernstudien, Bonn, führt Abschlussprüfungen des Fernstudienganges durch. Hierfür gelten besondere Richtlinien. Die Ausschreibung der Prüfungstermine erfolgt rechtzeitig in den Fachmitteilungen, in der Deutschen Sparkassenzeitung und im Internet unter www.s-fernstudien.de

Besonderer Hinweis

Ansprechpartner:
Brigitte Beerse
Tel. 0228-204-848
e-mail: brigitte.beerse@dsgv.de

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Sparkassenorganisation, die am Fernstudiengang des Instituts für Fernstudien in Bonn teilnehmen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
01.09.12	01.09.12	160,00	Epp	11.08.12

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Berufsbegleitendes Studium Sparkassen-/ Bankbetriebswirt

Veranstaltungsnummer

02.500

Veranstaltungsziele

Das Studium bereitet leistungswillige Nachwuchskräfte auf die immer anspruchsvoller werdenden Aufgaben in der Finanzwirtschaft vor und vermittelt ihnen den erforderlichen unternehmerischen Weitblick.
Das Studium kombiniert praktische Berufstätigkeit mit einer sparkassen- und bankbetriebswirtschaftlichen Weiterbildung auf hohem Niveau.

Veranstaltungsinhalte

Fernstudiengang S: Sparkasssen-Colleg des Instituts für Fernstudien, Bonn.

- Wirtschafts- und Währungspolitik (einschl. Internationale Wirtschafts- und Währungsverflechtungen)

- Betriebswirtschaftslehre
  - Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
  - Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

- Bank- und Sparkassengeschäfte
  - Firmen- und Gewerbekundenmanagement
  - Privatkunden- und Vermögensmanagement
  - Immobiliengeschäft und -finanzierung
  - Steuerfragen der vermögenden Privatkunden und Firmenkunden

- Recht
  - Bürgerliches Recht
  - Gesellschafts-/ Unternehmensrecht
  - Recht der Kreditsicherheiten
  - Vollstreckungs- und Insolvenzrecht

- Kommunikation und Führung (Handlungskompetenz)
  - Kommunikationstraining und Zeitmanagement
  - Mitarbeiterführung

Besonderer Hinweis

Das erfolgreich abgeschlossene Studium berechtigt zu einem weiterführenden Studium an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe - University of Applied Sciences - Bonn unter Anrechnung des Abschlusses Sparkassen-/ Bankbetriebswirt.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Finanzgruppe (Sparkassen, Landesbank Hessen-Thüringen, DekaBank) mit erfolgreich abgeschlossener Berufsausbildung Bankkauffrau/ Bankkaufmann und dem ausgeprägten Willen, eigenverantwortlich ihre berufliche Weiterbildung zu gestalten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.09.12	31.01.15	4.900,00	Epp	17.08.12
07.09.12	31.01.15	4.900,00	EF	17.08.12

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Management-Spezialseminar -Unternehmerische Qualifikation-

Veranstaltungsnummer

02.600

Veranstaltungsziele

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen unter Beweis stellen, dass sie unternehmerisch denken und handeln können. Sie sollen auf Spezialistenaufgaben mit Kunden- und/ oder Führungsverantwortung vorbereitet werden.

Veranstaltungsinhalte

Lerninhalte des Präsenzstudiums:

- Geschäftspolitik der Sparkassen/ Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe
- Privatrechtliche Zusammenhänge
- Wirtschafts- und währungspolitische Zusammenhänge
- Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
- Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft
- Bank- und Sparkassengeschäfte
- Kommunikation und Führung (Handlungskompetenz)
- Schriftliche und mündliche Prüfung

Voraussetzungen

Bearbeitung des Studienwerks Sparkasssen-Colleg des Instituts für Fernstudien in Bonn einschl. Korrekturdienst. Die Vorbereitung sollte 8-12 Monate vor Lehrgangsantritt begonnen werden.

Für die Erlangung des Abschlusses Sparkassenbetriebswirt können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zugelassen werden, wenn folgende Voraussetzungen gegeben sind:

- Bestandene Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkaufmann/ Bankkauffrau. Gleichgestellt ist die Abschlussprüfung Sparkassenkaufmann/Sparkassenkauffrau.

- Nachweis einer mindestens dreijährigen Berufspraxis im Kreditwesen. Die Berufspraxis soll in Tätigkeiten abgeleistet sein, die der beruflichen Weiterbildung zum Sparkassenbetriebswirt dienlich sind.

- Bestandene Aufnahmeprüfung. Die Aufnahmeprüfung soll den Nachweis erbringen, dass der Bewerber eine erfolgreiche Teilnahme am Studiengang erwarten lässt. Der Prädikatsabschluss Sparkassenfachwirt (81 Punkte) ersetzt die Aufnahmeprüfung.

In besonders begründeten Sonderfällen können auf Antrag des Vorstandes der Beschäftigungssparkasse Ausnahmen von den Zulassungsbedingungen gemacht werden.

Besonderer Hinweis

Die berufsqualifizierende Bezeichnung Sparkassenbetriebswirt/in kann durch erfolgreiche Abschlussprüfung des Seminars ´Unternehmerische Qualifikation´ dann erworben werden, wenn eine Spezialisten-Aufstiegsweiterbildung erfolgreich abgeschlossen wurde.

Die Spezialisten-Aufstiegsweiterbildung zum Sparkassenbetriebswirt verknüpft den erfolgreichen Abschluss ausgewählter aufgabenorientierter zertifizierter Fachseminare auf regionaler (regionale Sparkassenakademien) und/oder zentraler (Deutsche Sparkassenakademie) Ebene mit einem Management-Spezialseminar ´Unternehmerische Qualifikation´ als Pflichtmodul. Je nach Aufgabenstellung des Mitarbeiters in der Sparkasse ist eine Kombination von mindestens zwei Fachseminaren erforderlich.

Zielgruppe

Vorrangig Absolventen der regionalen und zentralen Fachseminare mit Zertifikat (Spezialisten-Aufstiegsweiterbildung).
Das Seminar ist auch geeignet für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit dem sparkassenunternehmerischen Weitblick vertraut gemacht werden sollen, der für ihre Aufgabenerfüllung förderlich ist (u.a. auch für Seiteneinsteiger aus dem Hochschulbereich).

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	05.06.12	3.800,00	Epp	27.02.12
27.08.12	06.11.12	3.800,00	EF	06.08.12
12.11.12	23.01.13	3.800,00	Epp	22.10.12

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Weiterbildungsakademie: Seminare, Fachseminare, Workshops und Trainings

Inhaltsverzeichnis

Fachseminare und Zertifizierungen

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Privatkundenbetreuung

Veranstaltungsnummer

03.100

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer

- vertiefen und festigen auf der Grundlage des Studiengangs Sparkassenfachwirt für Kundenberatung ihre fachlichen und verkäuferischen Kompetenzen für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im Privatkundengeschäft

- erwerben umfassende, praxisbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten sowie Handlungsalternativen, um ihre Kunden ganzheitlich zu beraten

- erarbeiten für ertragreiche Zielgruppen individuelle Lösungen

- erlangen über intensive Trainings- und Coachingsequenzen Souveränität in der Präsentation maßgeschneiderter Lösungen.

Veranstaltungsinhalte

Persönlichkeit und Kommunikation

- Motivation/en und Persönlichkeit/en
- Professionelle Kommunikation Modelle in Theorie und Praxis
- Attractive-Banking
- Work-Life-Balance

Individuelle Lösungen für ertragreiche Kunden im Privatkundengeschäft

- Absicherung der Lebens- und Vermögensrisiken
- Altersvorsorge
- Vermögen bilden

Zielgruppenspezifische Beratungsansätze im Privatkundengeschäft

- Berufsstarter
- Beruflich Etablierte
- Generation 50plus

Besondere Themen

- Qualität in der Kundenberatung
  - Rechtliche Erfordernisse nach WpHG im Beratungsgespräch

- Nachfolgemanagement erben und vererben
  - StErben kein Tabuthema
  - Generationenübergreifend Potenziale erkennen und nutzen

- Aktuelle steuerliche Themen in der Anlageberatung

- Immobiliengeschäft
  - Immobilienkunden aktiv gewinnen

- Netzwerk eigene Sparkasse erfolgreich im Team

Lernerfolgskontrolle Prüfung

- Basisgespräch
- Hausarbeit
- Folgegespräch

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Studiengangs Sparkassenfachwirt für Kundenberatung wird verbindlich vorausgesetzt. Alternative, vergleichbare Abschlüsse werden nur dann anerkannt, wenn ein mindestens gleichgewichteter Beratungsschwerpunkt nachgewiesen werden kann.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 18.06. - 29.06.2012, Eppstein
2. Modul: 20.08. - 31.08.2012, Erfurt
3. Kolloquium: 10.09. - 11.09.2012, Eppstein

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die über eine längere Praxiserfahrung in der Kundenberatung und - betreuung im Privatkundengeschäft verfügen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	11.09.12	4.150,00		28.05.12

Referent/-in

Fachleute aus der Praxis der Sparkassen-Finanzgruppe
Kooperationspartner der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Fachseminar Individualkundenbetreuung

Veranstaltungsnummer

03.101

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im Privatkundengeschäft - gehobenes Segment/ Vermögensmanagement.
- erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.

Veranstaltungsinhalte

Rechtliche und geschäftspolitische Rahmenbedingungen

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz und Asset Allocation

Fundamentale und technische Aktienanalyse in der Praxis

Bewertung und Analyse von Renten

Aktuelles Investmentfondsgeschäft

Strukturierte Produkte und Termingeschäfte

Depotanalyse und Depotstrategien

Steuern in der Individualkundenbetreuung

Immobilien als Kapitalanlage und Beteiligungsmodelle im In- und Ausland

Erben und vererben

Absicherung von Lebensrisiken und Altersvorsorge in der Individualkundenbetreuung

Ganzheitliche Beratung für das Individualkundengeschäft - Fallstudien und Praxistraining

Lernerfolgskontrolle und Vorbereitung auf die LEK

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Studienganges Sparkassenfachwirt für Kundenbetreuung oder eine vergleichbare Vorbildung wird vorausgesetzt.

Besonderer Hinweis

Termine 1. Halbjahr 2012
1. Modul: 19.03. - 23.03.2012, Eppstein
2. Modul: 16.04. - 20.04.2012, Erfurt
3. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
4. Modul: 11.06. - 15.06.2012, Eppstein

Termine 2. Halbjahr 2012
1. Modul: 03.09. - 07.09.2012, Eppstein
2. Modul: 08.10. - 12.10.2012, Erfurt
3. Modul: 05.11. - 09.11.2012, Eppstein
4. Modul: 10.12. - 14.12.2012, Eppstein

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	15.06.12	3.900,00		27.02.12
03.09.12	14.12.12	3.900,00		13.08.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Fachseminar Financial Consultant

Veranstaltungsnummer

03.121

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- qualifizieren sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im Vermögensmanagement - gehobenes Segment.
- erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um ihre Kunden, ggf. auch mit Hilfe von Finanzplänen, ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.

Veranstaltungsinhalte

Das Konzept der privaten Finanzplanung und rechtliche Aspekte des Financial Plannings

Volkswirtschaftliche Kompetenz für die Finanzplanung

Steuerliche Aspekte von Kapitalanlagen im Privatvermögen

Geld- und Vermögensmanagement

Portfoliomanagement

Sachanlagen- und Immobilienmanagement

Generationenmanagement

Risiko- und Vorsorgemanagement

Fallstudien zur angewandten Finanzplanung und Beziehungsmanagement

Lernerfolgskontrolle und Vorbereitung auf die LEK

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Fachseminars Individualkundenbetreuung oder eine vergleichbare Vorbildung wird vorausgesetzt.

Besonderer Hinweis

Termine 2012/2013
1. Woche: 10.09. - 14.09.2012, Eppstein
2. Woche: 15.10. - 19.10.2012, Erfurt
3. Woche: 12.11. - 16.11.2012, Eppstein
4. Woche: 14.01. - 18.01.2013, Eppstein
Kolloquium: 19.03. und 20.03.2013, Eppstein

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vermögensmanagement oder Private Banking, die für den Aufbau von Kundenbeziehungen und die ganzheitliche Kundenbetreuung verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.09.12	20.03.13	4.650,00		20.08.12

Referent/-in

Referententeam

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe - Kolloquium

Veranstaltungsnummer

03.900

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sollen den auf drei Jahre befristeten Titel "Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe" (Registriertes Markenzeichen, Deutsches Patent- und Markenamt, Reg.-Nr. 303 37 194, 20.07.2004) erwerben.

Veranstaltungsinhalte

Die inhaltlichen und organisatorischen Einzelheiten entnehmen Sie bitte den funktionsfeldspezifischen Bestimmungen für den "Zertifizierten Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe".

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Fachseminars Financial Consultant und mindestens 18 Monate Praxiserfahrung im Funktionsfeld "Vermögensmanagement - gehobenes Segement".

Besonderer Hinweis

Das Kolloquium dauert pro Teilnehmer ca. 45 Min. und wird an einem Tag durchgeführt. Der genaue Termin wird den Teilnehmern im Einladungs-schreiben mitgeteilt. Anmeldeschluss für Erfurt ist der 9. Februar 2012 und für Eppstein der 7. August 2012.

Zielgruppe

Absolventen des Fachseminars Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.05.12	09.05.12	450,00	EF	09.02.12
06.11.12	07.11.12	450,00	Epp	07.08.12

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Seminarreihe: Nachfolgemanagement - Kolloquium -

Veranstaltungsnummer

03.302

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erwerben ein Zertifikat für die Seminarreihe Nachfolgemanagement.

Veranstaltungsinhalte

Inhaltliche Grundlage für das ca. 30-minütige Kolloquium sind die individuell von den Teilnehmern besuchten Seminarmodule.

Voraussetzungen

Voraussetzung für die Teilnahme am Kolloquium "Nachfolgemanagement" ist der Besuch folgender Seminarmodule:

Kennziffer 04.100.07 Erbrecht in der Kundenberatung

Kennziffer 04.200.08 Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten und Fallstudien zum Nachfolgemanagement

Diese beiden Seminarmodule sind obligatorisch und müssen grundsätzlich von allen Kolloquiumsteilnehmern besucht werden. Entsprechend der individuellen Aufgabenschwerpunkte in der Sparkasse setzt die Teilnahme am Kolloquium außerdem den Besuch von mindestens vier Seminartagen aus dem Wahlbereich voraus. Der Wahlbereich umfasst derzeit folgende Module:

Kennziffer 04.100.11 Spezialseminar zum Betreuungsrecht (1 Seminartag)

Kennziffer 04.100.12 Spezialseminar zur Vorsorgevollmacht (1 Seminartag)

Kennziffer 04.100.13 Spezialseminar zur Abwicklung von Nachlasskonten (2 Seminartage)

Kennziffer 04.100.15 Kontoeröffnung und Kontoführung von unter Betreuung stehenden Kunden (1 Seminartag)

Kennziffer 04.100.17 Abwicklung von Nachlassfällen im Sparkassenalltag (1 Seminartag)

Kennziffer 04.200.09 Stiftungsmanagement (1 Seminartag)

Kennziffer 04.200.10 Testamentsvollstreckung (1 Seminartag)

Kennziffer 04.304.39 Unternehmerische Vermögensnachfolge - erbrechtliche und steuerrechtliche Betrachtung (2 Seminartage)

Kennziffer 07.202.08: Kommunikationsthema Sterben: Chancen durch aktives Nachfolgemanagement (2 Seminartage)

Besonderer Hinweis

Die einzelnen Seminarmodule sollten innerhalb von zwei Jahren besucht werden.

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Firmenkundenbetreuer und Marktfolgemitarbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
28.11.12	28.11.12	250,00	Epp	07.11.12

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Fachseminar Kreditsachbearbeitung

Veranstaltungsnummer

03.104

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- können anspruchsvolle Aufgaben in der Kreditsachbearbeitung übernehmen,
- sind mit Finanzierungsformen und rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut,
- sind in der Lage, Kreditbeschlüsse vorzubereiten und die Sachbearbeitung bei der Bewertung, Bestellung und der Verwertung von Sicherheiten zu übernehmen.

Veranstaltungsinhalte

1. Modul
- Allgemeine Rechtsgrundlagen
- Betriebswirtschaftliche Risikoanalyse
- Finanzierungsformen und Sicherheiten im Realkreditgeschäft
- Qualifizierte Bearbeitung von Darlehens- und Kreditanträgen
- Öffentliche Förderprogramme/ Leasing

2. Modul
- Ausgewählte Fragen des Gesellschafts- und Handelsrechts und spezielle Fragen der Sicherheitenverwertung und -abwicklung
- Betriebswirtschaftliche Risikoanalyse Sicherheiten im Realkreditgeschäft
- Qualifizierte Bearbeitung von Darlehens- und Kreditanträgen und Sicherheiten im Personalkreditgeschäft
- MaRisk, KWG-Bestimmungen

3. Modul
- Spezielle Fragen der Sicherheitenbewertung und -abwicklung
- Betriebswirtschaftliche Risikoanalyse/ Datev-Auswertung
- Sicherheiten im Realkreditgeschäft/ Fallstudien
- Sicherheitenbewertung im Personalkreditgeschäft/ Fallstudien
- Lernerfolgskontrolle

Voraussetzungen

Entsprechend den Inhalten des Kerncurriculums im Studiengang zum Sparkassenbetriebswirt:
- Immobiliengeschäft und -finanzierung
- Finanzierungsunterlagen
- Grundstücksrecht
- Finanzierung
- Ermittlung der Kreditnehmereinheiten und bankrechtliche Grundlagen
- Finanzierungsformen
- Bewertung und Bestellung von Sicherheiten
- Vertragsgestaltung und -abschluss

Abschluss Sparkassenfachwirt und mindestens einjährige Praxis im Kreditgeschäft.

Besonderer Hinweis

Literaturempfehlung:
- BGB (dtv-Textausgabe)
- Schork, Gesetz über das Kreditwesen, DSV

Termine 1. Halbjahr 2012
1. Modul: 06.02. - 10.02.2012, Eppstein
2. Modul: 12.03. - 16.03.2012, Erfurt
3. Modul: 16.04. - 20.04.2012, Eppstein
Kolloquium: 22.05.2012, Eppstein

Termine 2. Halbjahr 2012
1. Modul: 20.08. - 24.08.2012, Eppstein
2. Modul: 17.09. - 21.09.2012, Erfurt
3. Modul: 05.11. - 09.11.2012, Eppstein
Kolloquium: 18.12.2012, Eppstein

Zielgruppe

Kreditrevisoren, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
06.02.12	22.05.12	3.175,00		16.01.12
20.08.12	18.12.12	3.175,00		30.07.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Geschäftskundenberatung

Veranstaltungsnummer

03.122

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- lesen und analysieren Bilanzen, BWAs, Gewinnermittlungen und Einkommensteuerunterlagen,
- nehmen aufgrund betriebswirtschaftlicher Unterlagen Bonitätsbeurteilung vor,
- bewerten Kreditischerheiten und erkennen deren Besonderheiten,
- sind in der Lage, gemeinsam mit Kunden einen Investitions- und Finanzierungsplan zu erstellen,
- können den erforderlichen Kontokorrentkredit-Bedarf von gewerblichen Kunden ermitteln,
- binden öffentliche Fördermittel in die Finanzierung ein und erschließen neue Geschäftspotenziale im Verbundgeschäft.

Veranstaltungsinhalte

1. Modul
- Lesen und Auswerten betriebswirtschaftlicher Unterlagen
- Gewerbliches Personalkreditgeschäft
- Investitions- und Finanzierungsplanung

2. Modul
- Recht der Kreditsicherheiten
- Focusthema
- Gewerbliches Personalkreditgeschäft
- Öffentliche Mittel
- Investitions- und Finanzierungsplanung

3. Modul
- Focusthema
- Leasing
- Lesen und Auswerten betriebswirtschaftlicher Unterlagen
- Bewertungsmöglichkeiten und Risiken in der Bilanz
- Lernerfolgskontrolle

4. Modul
- Aktiver Verkauf in der Geschäftskundenberatung
- Sparkassen-Finanzkonzept Geschäftskunden
- Versicherungen rund um den Geschäftskunden

Voraussetzungen

Fachliche Kenntnisse in den Bereichen
- Bankgeschäftliche Rechtsfragen
- Unternehmenssteuerung
- Vermögensanlage (inkl. Steuern) und Verbundgeschäft
- Finanzierungs- und Immobiliengeschäft
- Verkäuferische Grundlagen und Finanzplanung

Abschluss Sparkassenfachwirt und mindestens einjährige Berufserfahrung

Besonderer Hinweis

Die Teilnehmer möchten bitte zur 4. Woche einen Geschäftskunden-Finanzkonzept-Bogen mitbringen.

Termine 2012
1. Modul: 27.02. - 02.03.2012, Eppstein
2. Modul: 26.03. - 30.03.2012, Erfurt
3. Modul: 23.04. - 27.04.2012, Eppstein
4. Modul: 21.05. - 25.05.2012, Eppstein
Kolloquium: 12.-13.06.2012, Eppstein

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.02.12	12.06.12	4.150,00		06.02.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Gewerbekundenbetreuung/ Firmenkundenbetreuung/ Kreditanalyse-Basis

Veranstaltungsnummer

03.117

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer

- vertieft seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse,
- führt Analysen kleinerer Engagements unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen durch,
- kann erfolgreich eine zielorientierte Kommunikation führen.

Veranstaltungsinhalte

Rechnungswesen
  - Jahresabschlussanalyse/ Rating
  - Kennzahlensysteme
  - Kapitaldienstgrenze
  - Trendanalysen (EBIL)
  - Bonitätsbeurteilung des Jahresabschlusses
  - Chancen- und Risikenerkennung aus der Bilanz
  - Eckwerte der Ertragsstabilität
  - Eckwerte der Finanzstabilität
  - Grundlagen und Aufbau des Rating
  - Interpretation der Ratingkennzahlen
  - Gewichtung der Ratingkennzahlen
- BWA
  - Leistungskomponenten der DATEV
  - Aufbau und Inhalte der BWA
  - Summen- und Saldenlisten
  - Bewegungsbilanz
  - Ermittlung von Bestandsveränderungen
- Kostenrechnung
  - Verklammerung externem zu internem Rechnungswesen
  - Preiskalkulation
  - Ermittlung von Preisuntergrenzen
  - Interpretation des BAB
- Einnahmen/ Überschussrechnung

Investitionsrechnung
- Statische Investitionsrechnung
- Investitionsarten, Investitionscontrolling, optimaler Reinvestitionszeitpunkt

Finanzierung
- Finanzstromanalyse/ Finanzbedarfsermittlung
- Finanzierungsregeln/ KK-Bedarf des Unternehmens

Planung
- Jahresbudget und Planbilanz des Mittelstandes
- Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen

Sicherheiten und Vertragsrecht
- Einsatz von dinglichen und nichtdinglichen Sicherheiten in mittelständischen Unternehmen
- Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Unternehmensformen aus steuerlicher Sicht (Betriebsaufspaltung, kleine AG, Rechtsformwahl unter Berücksichtigung steuerlicher Kriterien)

Kommunikation/ Vertrieb
Lernerfolgskontrolle/ Vorbereitung der Lernerfolgskontrolle

Voraussetzungen

- Mindestens ein Jahr Praxis in dem Funktionsfeld Firmenkundengeschäft und
- Abschluss Sparkassenbetriebswirt

ODER
- Besuch des - Proseminars Allgemeine Betriebswirtschaftslehre im Kreditteil - (Kennziffer 04.301.01, 23.-27.01.2012 Eppstein)

Die Zulassungvoraussetzungen sind von den Sparkassen auf dem Anmeldeformular zu bestätigen.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 06.02. - 10.02.2012, Eppstein
2. Modul: 12.03. - 16.03.2012, Eppstein
3. Modul: 16.04. - 20.04.2012, Erfurt
4. Modul: 21.05. - 23.05.2012, Eppstein
5. Modul: 05.09. - 07.09.2012, Eppstein

Klausur: 23.05.2012, Eppstein
Kolloquium: 07.09.2012, Eppstein

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, Sanierer, Kreditrevisoren, erfahrene Kreditsachbearbeiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
06.02.12	07.09.12	5.460,00		16.01.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH
Stefan Rieder, Assesor, Investitionsbank Sachsen-Anhalt
DHPG Dr. Harzem und Partner KG
Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Firmenkundenbetreuung

Veranstaltungsnummer

03.128

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer

- werden in die Lage versetzt, ein fundiertes Marktvotum für Kreditengagements abzugeben,
- erkennen die Probleme des Kunden aus Unternehmenssicht und zeigen Lösungen auf,
- erkennen Cross-Selling-Ansätze und können diese in Form einer ganzheitlichen Beratung umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

Rechnungswesen im Kundengespräch

- Jahresabschlussanalyse
- Datev-Auswertung für die aktive Kundenbetreuung

Sonderfinanzierungsformen/Corporate Finance

Investition, Finanzierung, Planung

- Das Investitionsvorhaben
- Der Finanzierungsantrag
- Planung

Unternehmenssteuern Aktuelles

Markt und Management

- Management
- Markt und Marketing

Internationales Geschäft

Risikoanalyse

Intensivbetreuung

Unternehmensbewertung

Vertrieb

Lernerfolgskontrolle

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Besuch des - Fachseminars Gewerbekundenbetreuung/ Firmenkunden-betreuung/ Kreditanalyse - Basis - (Kennziffer 03.117)
und
2 Jahre einschlägige Berufspraxis.

oder

Vergleichbare Vorbildung, die mit den Inhalten des - Fachseminars Firmenkundenbetreuung/ Gewerbekundenbetreuung/ Kreditanalyse - Basis (Kennziffer 03.117) übereinstimmt.

Bestätigungsschreiben über die vergleichbare Vorbildung. (Ein Formblatt hierfür kann bei der Seminarleitung angefordert werden).
und
2 Jahre einschlägige Berufspraxis

Bei der Anmeldung zu dem Seminar sind die oben genannten Zertifikate bzw. Diplom-Zeugnisse einzureichen. Die Berufserfahrung ist von der Sparkasse auf dem Anmeldeformular zu bestätigen.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 05.03. - 09.03.2012, Eppstein
2. Modul: 16.04. - 20.04.2012, Budenheim
3. Modul: 21.05. - 25.05.2012, Eppstein
4. Modul: 25.06. - 29.06.2012, Erfurt
5. Modul: 03.09. - 07.09.2012, Budenheim
Klausur: 07.09.2012, Budenheim
Kolloquium: 15.11.2012, Budenheim

Zielgruppe

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.03.12	15.11.12	6.750,00		13.02.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH
Georg Kroeger, Kroeger und Partner
Dr. Christoph von Bernstorff, Sparkasse Bremen
Wolfgang Hoffmann, Finanzamt Mainz-Süd
Martin Wolf, Sparkasse Allgäu
Dr. Jörg Christians, Unternehmerberatung Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Kreditanalyse

Veranstaltungsnummer

03.129

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- können sich ein betriebswirtschaftlich fundiertes Urteil zu Kreditengagements nach Aktenlage bilden
- können im Rahmen des Kreditbearbeitungsprozesses anlassbezogen eine Stellungnahme zum Kreditengagement abgeben,
- werden in die Lage versetzt, ein zielbezogenes Marktfolgevotum abzugeben.

Veranstaltungsinhalte

Datenorientierte Bonitätsanalyse
- Interne und externe Rechnungslegung
- Unterjährige Rechnungslegung

Investition, Finanzierung, Planung
- Prüfung von Kapitalbedarf und Wirtschaftlichkeit bei Investitionen
- Finanzbedarf und Finanzdeckung
- Planung

Unternehmenssteuern - aktuelles -

Markt und Management
- Management
- Markt und Marketing

Internationales Geschäft

Risikoanalyse

Intensivbetreuung
- Krisenprophylaxe
- Praktikable Maßnahmen zur Krisenabwehr
- Maßnahmen zur Risikominimierung des Kreditinstitutes
- Methoden des Sanierungscontrolling
- Insolvenz und Fortführungsprognose
- Der praktische Fall im Chancen-Risiko-Profil

Unternehmensbewertung

Sicherheiten
- Zession und Sicherungsübereignung
- Personalsicherheiten (Bürgschaft, Garantie etc.)
- Grundpfandrechte

Fallstudienarbeit: Analyse/ Konzeptprüfung

Lernerfolgskontrolle
- Klausur
- Kolloquium

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Besuch des Fachseminars Gewerbekundenbetreuung/Firmenkunden-betreuung/Kreditanalyse - Basis (Kennziffer 03.117) und 2 Jahre einschlägige Berufspraxis.

oder

Vergleichbare Vorbildung, die mit den Inhalten des Fachseminars Firmenkundenbetreuung/ Gewerbekundenbetreuung/ Kreditanalyse - Basis (Kennziffer 03.117) übereinstimmt und 2Jahre einschlägige Berufspraxis.

Bei der Anmeldung zu dem Seminar sind die oben genannten Zertifikate bzw. Diplom-Zeugnisse einzureichen. Die Berufserfahrung ist von der Sparkasse auf dem Anmeldeformular zu bestätigen.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 05.03. - 09.03.2012, Eppstein
2. Modul: 16.04. - 20.04.2012, Budenheim
3. Modul: 21.05. - 25.05.2012, Eppstein
4. Modul: 25.06. - 29.06.2012, Erfurt
5. Modul: 03.09. - 07.09.2012, Budenheim
Klausur: 07.09.2012, Budenheim
Kolloquium: 15.11.2012, Budenheim

Zielgruppe

Kreditanalysten im Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.03.12	15.11.12	6.750,00		13.02.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH
Wolfgang Hoffmann, Finanzamt Mainz-Süd
PSP Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko
Dr. Christoph von Bernstorff, Sparkasse Bremen
Dr. Jörg Christians, Unternehmerberatung Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Sanierung

Veranstaltungsnummer

03.127

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- können sanierungswürdige und fähige Engagements identifizieren,
- sind in der Lage, unter Berücksichtigung rechtlicher Rahmenbedingungen eine Sanierungsbetreuung zu übernehmen,
- können die in der Problemkreditbearbeitung notwendige Kommunikation erfolgreich führen.

Veranstaltungsinhalte

Sanieren oder liquidieren, der betriebswirtschaftlichen Entscheidungsprozesse
- Anforderungen an ein Sanierungskonzept
- Analyse der Sanierungsfähigkeit - IDW Standards S 6
- Die Fortführungsprognose
- Betriebswirtschaftliche Chancen und Risiken
- Das Machbare erkennen

Rechtliche Rahmenbedingungen für die Sanierungsbetreuung, das Insolvenzrecht in der Praxis
- Insolvenzgründe, Anfechtung, Sicherheiten
- Der Sanierungskredit
- Das Insolvenzplanverfahren

Sanierungsbetreuung
- Sanierungskredit und Auflagen
- Umsetzung und Begleitung von Sanierungsmaßnahmen
- Liquiditätsmanagement in der Krise
- Zusammenarbeit der Sparkassen mit externen Beratern
- Controlling von Sanierungsmaßnahmen

Sanierungsansätze in der Problemkreditbetreuung
- Zusammenarbeit mit Insolvenzverwaltern
- Juristische Möglichkeiten des Insolvenzverwalters
- Die Eigenverwaltung
- Sicherheiten der Bank in der Insolvenz
- Das Massedarlehen
- Engagementstrategie des Kreditinstituts in Sanierungsfällen

Juristische Sonderaspekte in der Insolvenz
- Haftungsrisiken des Kreditinstitutes
- Vollstreckung und Zwangsversteigerung
- Sicherstellung von Vermögensgegenständen
- Verwertung von Forderungen
- Eidesstattliche Versicherung

Kommunikation in der Insolvenz

Voraussetzungen

Erfolgreicher Abschluss des Fachseminars Firmenkundenbetreuung oder des Fachseminars Kreditanalyse bzw. vergleichbare Vorbildung. Als vergleichbare Vorbildung gilt:
- Erfolgreicher Abschluss des Fachseminars Gewerbekundenbetreuung/ Firmenkunden-betreuung/ Kreditanalyse - Basis und
- Schriftlicher Nachweis, dass der Teilnehmer die Kenntnisse des Fachseminars Firmenkundenbetreuung oder des Fachseminars Kreditanalyse beherrscht und
- Nachweis über komplexe Kenntnisse im Bereich der Kreditsicherheiten oder
- Studium mit der Fachrichtung Betriebswirtschaftslehre oder Recht und entsprechende schriftliche Nachweise.

Bitte erfragen Sie weitere mögliche Zulassungsvoraussetzungen bei der Seminarleitung.

Zielgruppe

MaRisk-relevant: Sanierer, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		4.150,00		

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Internationales Geschäft - Teil I

Veranstaltungsnummer

03.103

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erwerben praxisrelevantes Wissen im methodischen, fachlichen und kommunikativen Bereich, können Fragen zu den unterschiedlichen Facetten des internationalen Geschäfts beantworten und sind in der Lage, ihre Kunden vertriebsorientiert zu beraten.

Veranstaltungsinhalte

Außenwirtschaftstherorien und -politik

Devisenhandel und Kurssicherung: Kassa-/ Termingeschäfte

Auslandszahlungsverkehr

Meldebestimmungen gemäß AWG, AWV

Dokumentäres Geschäft: Incoterms, Inkasso, Akkreditiv, Dokumente

Kurzfristige Außenhandelsfinanzierung: Factoring, Bankgarantien, Wechsel, Euromarkt

Mittel-/ langfristige Außenhandelsfinanzierung: Bestellerkredite, Forfaitierung

Garantiegeschäft

Anspruchsvolle Beratungssituationen

Lernerfolgskontrolle/ Vorbereitung der LEK

Voraussetzungen

- Sparkassenfachwirt oder vergleichbare Inhalte
- Vertriebsorientierte Weiterbildung
- Praxiserfahrung im Auslandsgeschäft (mind. 1 Jahr)
- Grundkenntnisse Wirtschaftsenglisch

Besonderer Hinweis

Aufbauend auf diesem Fachseminar kann ein 4-wöchiges zertifiziertes Fachseminar Internationales Geschäft Teil II bei der Deutschen Sparkassenakademie in Bonn besucht werden.

Termine 2011/2012
1. Modul: 05.12. - 09.12.2011, Eppstein
2. Modul: 23.01. - 27.01.2012, Eppstein
3. Modul: 12.03. - 16.03.2012, Eppstein

Die Termine für das Fachseminar in 2012/2013 werden noch bekanntgegeben.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Auslands- und Firmenkundengeschäft sowie Mitarbeiter, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		2.925,00		

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Seminarreihe: Ausbildung zum Spezialisten für betriebliche Altersvorsorge

Veranstaltungsnummer

03.301

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, ihren Kunden und Kollegen als professionelle Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen und können die Durchführungswege der bAV bedarfsgerecht und unter Berücksichtigung von aktuellen steuerlichen Aspekten beraten und verkaufen.

Veranstaltungsinhalte

Grundseminar:
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt versicherungsförmige Durchführungswege)
- Steuerrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt versicherungsförmige Durchführungswege)
- Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt versicherungsförmige Durchführungswege)
- Versicherungsförmige Durchführungswege (Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds)
- Vertriebsansätze
- Besonderheiten im kommunalen öffentlichen Dienst
- Best-Practice einer Sparkasse
- Vertriebliche Umsetzung

Aufbauseminar:
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt Direktzusage/Unterstützungskasse)
- Steuerrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt Direktzusage/Unterstützungskasse)
- Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt Direktzusage/Unterstützungskasse)
- Direktzusage
  - Bilanzierung von Direktzusagen
  - Gestaltung der Ausfinanzierung von Direktzusagen
  - Standardprodukte der Sparkassen-Finanzgruppe
  - Zeitgemäße Ausgestaltung von Direktzusagen
  - Unterstützungskasse
- Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung
  - Besonderheiten (arbeits-,steuer- und sozialversicherungsrechtlich)
  - Verdeckte Gewinnausschüttung - verdeckte Einlage
  - Aktuelle Rechtssprechung
  - Gestaltungshinweise
  - Standardprodukte der Sparkassen-Finanzgruppe
- Direktzusagen im Bestand von Unternehmen - Auslagerung und Ausfinanzierung
  - Problemstellung und Argumente
  - Produkte und Vertriebsunterstützung
  - Best-Practice einer Sparkasse

Vertriebstraining:
- Praktische Umsetzung des in beiden Seminarwochen behandelten Fachwissens für die Beratung beim Kunden (Arbeitnehmer- und Arbeitgeberberatung)
- Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium

Besonderer Hinweis

Termine 2012:
Grundlagenseminar: 12.03. - 16.03.2012, Eppstein
Aufbauseminar: 07.05. - 11.05.2012, Erfurt
Vertriebstraining: 21.08. - 22.08.2012, Eppstein
Kolloquium: 11.09. und 12.09.2012, Eppstein

Zielgruppe

bAV-Spezialisten, die neu das Geschäftsfeld bAV bearbeiten, bAV-Multiplikatoren und Koordinatoren, Firmenkundenbetreuer.

Erfahrene bAV-Spezialisten (auch Teilnehmer der Seminarreihe aus früheren Jahren) können einzelne Module buchen um ihr Fachwissen zu aktualisieren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.03.12	12.09.12	2.350,00		20.02.12

Referent/-in

Martina Jacobowsky, Sparkassenversicherung bAV Consulting GmbH
bAV-Spezialisten der Sparkassen Finanzgruppe
Werner Kliesch, Training und Beratung

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Seminarreihe: Erträge steigern durch Zins- und Währungsmanagement

Veranstaltungsnummer

03.303

Veranstaltungsziele

Die Ziele der Seminare sind, den Teilnehmern ein umfangreiches Produkt-Know-How der wichtigsten derivativen Finanzinstrumente zur Zinssicherung und Zinsoptimierung im Kreditgeschäft zu vermitteln sowie deren Einsatzmöglichkeiten zu trainieren.

Nach Abschluss der Seminarreihe verfügen die Teilnehmer über zahlreiche praxisbezogene neue Ansatzpunkte und Erfahrungswerte für ein ertragsreiches, aktives Zins- und Währungsmanagement beim Kunden. Sie werden in der Lage sein, Ansätze zu erkennen und die passenden Produkte - auf Basis der Zinsmeinung des Kunden - anzubieten. Durch mehr Sicherheit in der Beratung wird der Geschäftsabschluss erleichtert.

Veranstaltungsinhalte

Baustein I:
Grundlagen Derivate Finanzinstrumente im Kreditgeschäft

Baustein II:
Zins- und Währungsmanagement praxisorientiert beraten

Klausur: 90 Minuten

Baustein III:
Erfolgreich Zins- und Währungsmanagementprodukte verkaufen

Kolloquium: 20 Minuten pro Teilnehmer

Voraussetzungen

Die Seminarbausteine bauen aufeinander auf. Die Teilnahme an einzelnen Bausteinen ist grundsätzlich möglich, wobei die Reihenfolge eingehalten werden muss, d. h. die Buchung von Bausteinen I oder I + II ist möglich, allerdings eine separate Buchung von Bausteinen II oder III nicht. Im Falle einer Überbuchung der Seminare werden Teilnehmer, die die komplette Bausteinreihe (inkl. Klausur und Kolloquium) gebucht haben, bevorzugt.

Besonderer Hinweis

Die Zulassung für die Teilnahme an der Klausur und am Kolloquium wird nur erteilt, wenn die Teilnehmer alle Seminarbausteine (I-III) besucht haben. Die Teilnahme an bereits besuchten Seminarbausteinen kann berücksichtigt werden.

Termine 1. Halbjahr 2012:
1. Baustein: 22.02. - 23.02.2012, Eppstein
2. Baustein: 24.04. - 26.04.2012, Erfurt
Klausur: 27.04.2012, Erfurt
3. Baustein: 20.06. - 21.06.2012, Eppstein
Kolloquium: 22.06.2012, Eppstein

Anmeldungen von Teilnehmern außerhalb des SGVHT per Mail mit Angabe der Übernachtungswünsche an:
michael.zaenker@sgvht.de

Zielgruppe

Künftige Zinsmanagement-Spezialisten, Marktbereichs-/ Teilmarktverantwortliche, Firmenkundenberater, Leiter Kredit- und Auslandsgeschäft, Vertriebssteuerer, Unternehmenssteuerer; darüber hinaus: Kreditrevisoren, Sanierer, Kreditanalysten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.02.12	22.06.12	2.250,00		01.02.12

Referent/-in

Heinz-Josef Bickers,
Verbundbank, Landesbank Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Fachseminar Immobilienberatung

Veranstaltungsnummer

03.116

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- kennen die Rahmenbedingungen für eine zielorientierte Immobilienberatung,
- verfügen über die erforderlichen Fachkenntnisse für die Beurteilung von Immobiliengeschäften,
- können anspruchsvolle Kunden im Immobiliengeschäft betreuen,
- sind in der Lage, Immobilien zielorientiert zu akquirieren und diese unter Einbeziehung eines geeigneten Finanzierungskonzeptes zu vermarkten.

Veranstaltungsinhalte

1. Modul
- Standortanalysen
- Immobilienbewertung
- Versicherung im Immobiliengeschäft

2. Modul
- Immobilienmarketing (Grundlagen)
- Steuern rund um die Immobilie
- Immobilienmarketing (Anzeigen und Exposé)
- Finanzierungen (Bausparen)

3. Modul
- Finanzierungen
- Immobilienrecht
- Immobilienmarketing (Anzeigen und Exposé)
- Akquisition und Verkauf von Immobilien

4. Modul
- Bauträgergeschäft
- Bautechnik
- Finanzierungen (Beratung und Verkauf von Finanzierungen)
- Lernerfolgskontrolle

Voraussetzungen

Entsprechend den Inhalten des Kerncurriculums im Studiengang zum Sparkassenbetriebswirt:

- Immobiliengeschäft und -finanzierung (derzeit: Grundstücksrecht, Grundzüge der Wertermittlung, Finanzplanung).

- Abschluss Sparkassenfachwirt und mindestens einjährige Berufserfahrung in der qualifizierten Privatkundenberatung.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
2. Modul: 11.06. - 15.06.2012, Erfurt
3. Modul: 03.09. - 07.09.2012, Erfurt
4. Modul: 08.10. - 12.10.2012, Eppstein
Kolloquium: 20.11.2012, Eppstein

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Geschäftsstellenleiter, Immobilien-Finanzierungsberater, Immobilienvermittler

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	20.11.12	4.150,00		16.04.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Fachseminar Finanzbuchhaltung

Veranstaltungsnummer

03.109

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- kennen die Zusammenhänge und Abläufe in der Finanzbuchhaltung,
- können insbesondere die Handels- und steuerrechtlichen Vorschriften der Bewertung, Bilanzierung und Gewinnermittlung anwenden,
- sind in der Lage, bankbilanzpolitische Maßnahmen vorzunehmen,
- können Verknüpfungen mit dem internen Rechnungswesen herstellen,
- können künftige Entwicklungen der Rechnungslegung aufzeigen.

Veranstaltungsinhalte

Finanzbuchhaltung
- Buchführung
- Bilanzierung
- Jahresabschluss

Besteuerung der Sparkassen
- Körperschaftsteuer
- Umsatzsteuer und sonstige Steuern
- Abgabenordnung

Bilanzpolitik und Bankbilanzanalyse

Gesamtzusammenhänge im Rechnungswesen
- Internes Rechnungswesen
- Grundzüge bankenaufsichtsrechtlicher und externer Anforderungen an die Bilanz
- Sonstige aktuelle Fragestellungen

Voraussetzungen

Kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbarer Kenntnisstand. Mindestens 1 Jahr Praxiserfahrung in einem der Bereiche Finanzbuchhaltung, Controlling oder Revision.

Die Zulassungsvoraussetzung ist von der Sparkasse auf dem Anmeldeformular zu bestätigen.

Um ein Zertifikat zu erlangen, müssen alle Bausteine innerhalb eines Jahres besucht werden.

Besonderer Hinweis

Termine 2011
1. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
2. Modul: 18.06. - 22.06.2012, Eppstein
3. Modul: 03.09. - 06.09.2012, Erfurt
4. Modul: 08.11. - 11.10.2012, Eppstein
5. Modul: 03.12. - 05.12.2012, Erfurt

Klausur: 11.10.2012, Eppstein
Kolloquium: 05.12.2012, Erfurt

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Finanzbuchhalter, Controller, Revisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	05.12.12	3.955,00		16.04.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Interne Revision - Kolloquium

Veranstaltungsnummer

03.115

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- sind vertraut mit der Planung, Durchführung, Dokumentation und Kontrolle von Prüfungsaufträgen in speziellen Prüfungsgebieten.
- sind in der Lage, projektbegleitende, prozess- und risikoorientierte Prüfungen vorzunehmen.
- können schwierige Gespräche führen und Konfliktsituationen erfolgreich bewältigen.

Veranstaltungsinhalte

Das Fachseminar Interne Revision setzt sich aus folgenden Einzelbausteinen zusammen:

Kennziffer 05.210.01
Grundlagenseminar Interne Revision

Kennziffer 05.210.02
Systemprüfung und projektbegleitende Prüfung

Kennziffer 05.210.04
Präsentationstechnik und Gesprächsführung für Innenrevisoren

Kennziffer 05.210.06
Prüfung des Rechnungswesens und der Bilanz, Vorprüfung Jahresabschluss

Kennziffer 05.210.07
Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts

Kennziffer 05.210.10
Prüfung des Kreditgeschäfts

Kennzifer 05.210.13
Controlling für Innenrevisoren - Teil I

Der Besuch aller 7 Bausteine berechtigt zur Teilnahme am Abschlusskolloquium. Das Abschlusskolloquium umfasst eine schriftliche und eine mündliche Lernerfolgskontrolle:
- schriftliche Lernerfolgskontrolle
  - schriftliche Hausarbeit: Umfang 10 Seiten
  - Präsentation der Hausarbeit: Dauer 10 Min.
  - Erörterung der Hausarbeit: Dauer 10 Min.
- mündliche Lernerfolgskontrolle
  - Fachgespräch: Dauer 20 Min.

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollten über mindestens ein Jahr Praxiserfahrung in der Internen Revision verfügen.

Besonderer Hinweis

Wir informieren Sie in einem gesonderten Akademierundschreiben über den konkreten Zeitplan für das Abschlusskolloquium.

Für jeden Teilnehmer ist das hinterlegte Anmeldeformular auszufüllen!

Zielgruppe

Innenrevisoren, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.03.12	21.03.12	240,00	Epp	25.11.11
09.04.13	10.04.13	250,00	Epp	10.12.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Fachseminar Marketing

Veranstaltungsnummer

03.102

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- können die systematische Vorbereitung, Durchführung und Kontrolle von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen erläutern,
- können unterschiedliche Ansätze der Marktforschung voneinander abgrenzen und gewonnene Daten für die Marketingplanung berücksichtigen,
- sind insbesondere in der Lage, Instrumente und Maßnahmen der Kommunikations-, Vertriebs-, Preis- und Produktpolitik einzusetzen,
- kennen Elemente der wertorientierten Vertriebssteuerung und des Vertriebscontrolling.

Veranstaltungsinhalte

Geschäftspolitik und Grundlagen des Marketing

Marktforschung

Vertriebspolitik
- Vertriebskanäle
- Vertriebsstrategien
- Vertriebskonzepte
- Vertriebspsychologie
- Wertorientierte Vertriebssteuerung

Kommunikationspolitik
- Werbung
- Verkaufsförderung
- Öffentlichkeitsarbeit
- Werbemedien
- Interne kommunikation

Preis- und Produktpolitik

Controlling und Vertriebssteuerung
- Kostenrechnung
- Kalkulation

Aktuelle Marketingkonzepte

Wirkungsvoll kommunizieren

Lernerfolgskontrolle/
Vorbereitung Lernerfolgskontrolle

Voraussetzungen

Zulassungsvoraussetzungen:
Kenntnisse in den folgenden Bereichen:
- Geschäftspolitik in der Sparkassen-Finanzgruppe
  - Grundlagen
  - Strategische Ansätze
  - Operative Ansätze
  - Instrumente in der Geschäftspolitik
- Marketing in Sparkassen
  - Grundlagen des Marketings
  - Marktforschung als Basis für effektives Marketing
  - Zielgruppenmarketing
  - Marketingsmanagement

Praxiserfahrung im Marketingbereich von mindestens einem Jahr.

Bei Teilnahme ohne Abschluss Sparkassenbetriebswirt muss das Seminar - Grundlagen des Sparkassenmarketing - Kennziffer 05.206.10 erfolgreich besucht werden.
Die Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen werden auf dem Anmeldeformular von der Sparkasse bestätigt.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 11.06. - 15.06.2012, Eppstein
2. Modul: 03.09. - 07.09.2012, Eppstein
3. Modul: 05.11. - 09.11.2012, Eppstein
4. Modul: 03.12. - 07.12.2012, Eppstein
Kolloquium: 21.02.2013, Eppstein

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, Vertriebssteuerer, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.06.12	21.03.13	4.150,00		21.05.12

Referent/-in

Dozententeam aus der bundesweiten Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fachseminar Risikosteuerung

Veranstaltungsnummer

03.130

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen sowie die wichtigsten Controlling-Instrumente für die Risikosteuerung der Sparkasse kennen.

Veranstaltungsinhalte

Rahmenbedingungen der Risikosteuerung
- Einführung in das Risikcontrolling
- Zielsetzung, Strategie und Planung
- MaRisk

Mathematische und statistische Grundlagen für das Risikocontrolling

Risikomanagement
- Risikotragfähigkeit und Stresstestprogramm
- Adressenrisiko
- Marktpreisrisiken, wert- und periodenorientiert
- Liquiditätsrisiko
- Operationelle Risiken

Deckungsbeitragsrechnung und Kalkulation

Präsentation und Vorbereitung auf die Lernerfolgskontrolle und LEK

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollen über mindestens 6 Monate Praxiserfahrung im Bereich Risikosteuerung oder vergleichbare Vorkenntnisse und über Grundkenntnisse in der Finanzmathematik verfügen.

Besonderer Hinweis

Termine 2012:
1. Modul: 27.02. - 02.03.2012, Eppstein
2. Modul: 26.03. - 30.03.2012. Erfurt
3. Modul: 23.04. - 27.04.2012, Eppstein
4. Modul: 11.06. - 15.06.2012, Eppstein
Kolloquium: 19.09. und 20.09.2012

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Controlling und Risikocontrolling

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.02.12	20.09.12	5.050,00		06.02.12

Referent/-in

Dozentteam SGVHT und Spakassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Fachseminar Betriebsorganisation

Veranstaltungsnummer

03.107

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- kennen die organisatorischen Grundlagen und Begriffe der modernen Organisation,
- kennen die Methoden und Techniken der modernen Organisationsarbeit und deren Einsatzmöglichkeiten,
- bewältigen die anstehenden Aufgaben im Bereich Organisation unter Anwendung dieser Kenntnisse systematisch und effizient.

Veranstaltungsinhalte

1. Organisationsarbeit (Methodik)
   - Grundlagen der Organisation
   - Entscheidungs- und Erhebungstechniken
   - Prozessorganisation
   - Aufbauorganisation

2. Projektmanagement
   - Grundlagen Projektmanagement/-planung
   - Projektstrukturplan
   - Ressourcenplanung
   - Projektaufbauorganisation/-abschluss

3. Wirkungsvoll kommunizieren und führen
   - Präsentation, Moderation, Gesprächsführung
   - Gruppendynamik, Teamentwicklung, Widerstand
   - Lernerfolgskontrolle / Vorbereitung der LEK

Voraussetzungen

Kenntnisse in folgenden Bereichen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre
- Ansatzpunkte der Unternehmenspolitik
- Leistungserstellung und Logistik
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Investitionsplanung und Verfahren der Investitionsrechnung
- Finanzwirtschaft

(Entsprechend den Inhalten des Kerncurriculums im Studiengang zum Sparkassenbetriebswirt)

Besonderer Hinweis

Die Inhalte werden anhand praxisrelevanter Projekte aus den Sparkassen erarbeitet und erprobt.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Organisationsabteilung, die eigenständig organisatorische Aufgaben und Projekte durchführen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		5.050,00		

Referent/-in

Wolfgang Jacobs, Unternehmensberater, Reiskirchen
Fachleute aus Sparkassen und Verbänden

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Fachseminar Electronic Banking

Veranstaltungsnummer

03.105

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- bieten Electronic Banking Produkte der Sparkassen-Finanzgruppe service- und kundenorientiert an,
- grenzen diese Produkte von denen der Mitbewerber ab,
- unterstützen die Einbindung der Produkte in das Netzwerk der Kunden,
- beherrschen die spezifischen Anwendungen per Karte und im Internet,
- kennen Möglichkeiten den Medialen Vertrieb zu steuern,
- beantworten Rechtsfragen im Electronic Banking qualifiziert,
- führen Beratungsgespräche ergebnisorientiert,
- präsentieren kompetent.

Veranstaltungsinhalte

Electronic Banking im Medialen Vertrieb
- Geschäftspolitische Bedeutung des Electronic Banking
- Multikanalstrategie
- Zahlungsverkehr
- Kartengeschäft

Rechtsfragen

Produkte im Medialen Vertrieb
- Strategische Produkte der Sparkassen-Finanzgruppe im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Produktmanagement in der Sparkasse
- Electronic Banking-Produkte der Mitbewerber

Technik und IT-Sicherheit im Medialen Vertrieb

Vertriebsmanagement im Medialen Vertrieb
- Strategische und operative Maßnahmen im Medialen Vertrieb
- Vertriebscontrolling im Electronic Banking

Voraussetzungen

Sparkassenfachwirt für Kundenberatung oder gleichwertiger Bildungsstand

Praxiserfahrung im Electronic Banking (min. 1 Jahr)

Kenntnisse in den gängigen Produkten und IT-Techniken im Electronic Banking

Besonderer Hinweis

Termine 2012 auf Anfrage.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Medialer Vertrieb, Electronic Banking und S-Datenservice

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		3.175,00		

Referent/-in

Fachleute aus Sparkassen, Verbänden und den Verbundpartnern

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Fachseminar Geschäftsstellen-/ Filialleitung

Veranstaltungsnummer

03.124

Veranstaltungsziele

Mit diesem Fachseminar unterstützt die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen interessierte Sparkassen bei der Karriere- und Nachfolgeplanung für ihre Führungskräfte im Geschäftsstellenbereich und begleitet sie aktiv mit vier Bausteinen.

Dieses Seminar gehört zu den empfohlenen Bausteinen "Karrierewege zur Führungskraft".

Veranstaltungsinhalte

Steuerung der Vertriebseinheit unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten

- Aktuelle Themen der Sparkassen-Finanzgruppe
- Geschäfts- und Vertriebspolitik
- Betriebswirtschaftliche Ansätze der Vertriebssteuerung

Führungspersönlichkeit im Vertrieb

- Managementaufgaben
- Motivation und Leistung
- Mitarbeitergespräche

Erkennen und Ausschöpfung von Marktpotenzialen

- Verkaufspsychologie
- Ganzheitlicher Beratungsansatz
- Präsentation

Ziel- und ergebnisorientierte Teamführung

- Teambildungsprozesse
- Konfliktmanagement
- Kollegiale Beratung

Voraussetzungen

Abschluss Sparkassenfachwirt und praktische Erfahrungen im Filialbereich.

Besonderer Hinweis

Termine 1. Halbjahr 2012
1. Modul: 23.01. - 27.01.2012, Eppstein
2. Modul: 27.02. - 02.03.2012, Erfurt
3. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
4. Modul: 18.06. - 22.06.2012, Erfurt

Termine 2. Halbjahr 2012
1. Modul: 17.09. - 21.09.2012, Eppstein
2. Modul: 08.10. - 12.10.2012, Erfurt
3. Modul: 19.11. - 23.11.2012, Eppstein
4. Modul: 10.12. - 14.12.2012, Erfurt

Zielgruppe

Teamleiter (FDL), Filial-/Geschäftsstellenleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.01.12	22.06.12	3.900,00		02.01.12
17.09.12	14.12.12	3.900,00		27.08.12

Referent/-in

Dozententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Fachseminar Prozessberatung/ Changemanagement

Veranstaltungsnummer

03.119

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer können
- Verändungsvorhaben analysieren und gestalten,
- Wirkungszusammenhänge und Dynamiken in schwierigen bzw. komplexen Situationen erkennen und professionell damit umgehen,
- Gruppen entwickeln und steuern,
- mit Krisen, kritischen Situationen und Konflikten umgehen.

Veranstaltungsinhalte

- Grundlagen des Veränderungsmanagements und der systemischen Organisationsentwicklung
  - Einführung/ Grundlagen der systemischen Beratung
  - Veränderungsprozesse, Phasen und Prozessebenen
  - Rollen im System, 3-Weltenmodell und Verantwortlichkeiten
  - Auftragsklärung und Kontrakte
  - Modelle, Landkarten und Instrumente zur Diagnose
  - Beratungsübungen an Praxisfällen der Seminarteilnehmer
- Methodenkompetenz
Strategisches Management und systemische Beratung von Innovationen (Methoden, Instrumente, theoretische Ansätze)
  - Systemisches Management und Führung, Personal- und Organisationsentwicklung
  - Organisations- und Systemdiagnose
  - Analyse- und Designinstrumente der Organisationsentwicklung
  - Kommunikations- und Beteiligungskonzepte in Veränderungsprozessen
  - Vertiefung Rollen- und Kontraktgestaltung
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Vertiefung der Methodenkompetenz
Prozessberatung - Grundlagen für die eigene Professionalisierung
  - Systemische Fragetechniken und Hypothesenbildung
  - Metamodell der Sprache und nonverbale Kommunikation
  - Grundlage lernende Organisation
  - Boundary-Profile (Kommunikationsprofile)
  - Action-mapping als Analyseinstrument für Interventionsansätze im Team
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Vertiefung der Methodenkompetenz
Dynamiken in Teams und Gruppen
  - Team- und Selbstdiagnostik der Lerngruppe
  - Strukturelle Dynamiken in Gruppen
  - Wirkungsstilanalyse mit dem System-Mapping
  - Krisen und kritische Situationen in Veränderungsprozessen
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Professioneller Umgang mit Kulturaspekten von Veränderungen
Grundlagen
  - Grundlagen von Kulturentwicklung und Kulturen in der Entwicklungsperspektive
  - Kultur als Gestaltungsdimension
  - Methoden und Instrumente der Kulturdiagnostik
  - Integration der fragmentarischen Lerninhalte
  - Entwicklung der eigenen Profession
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Lernerfolgskontrolle

Besonderer Hinweis

Die Termine für die Seminarreihe 2012/2013 werden noch bekanntgegeben.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter von Sparkassen, Landesbanken/Girozentralen und Sparkassen- und Giroverbände sowie sonstige Einrichtungen, die Veränderungsprojekte verantworten, gestalten und begleiten (Projektleiter, Projektmanager, Personalentwickler, Organisationsentwickler und Organisatoren, Führungskräfte Stabs- und Marktbereich)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		4.250,00		

Preisinformation

Kein Zuschlag für externe Teilnehmer.

Referent/-in

Sylke Müller-Althauser, SGVHT

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Fachseminar Mitarbeiterführung

Veranstaltungsnummer

03.131

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/innen

- steuern ihren Verantwortungsbereich
- organisieren ihre Aufgaben effektiv und effizient
- führen sich und ihr Team ziel- und erfolgsorientiert
- wirken motivierend und fördern ihre Mitarbeiter
- nehmen Coachingaufgaben wahr

Veranstaltungsinhalte

Fit für den Führungsalltag

- Führungsmodelle
- Führungsaufgaben
- Anforderungen an die Führungskraft
- Teamentwicklung

Kommunikationsverhalten in der Führung

- Persönliche Sinn- und Wertevorstellungen/ Vorbildfunktion
- Stress- und Zeitmanagement
- Zielvereinbarungen
- Konfliktlösungen
- Moderationstechniken
- Mitarbeitergespräche

Vom Vorgesetzten zum Coach

- Rollenverständnis als Coach
- Aufbau und Ablauf von Coachings
- Übungsgespräche

Voraussetzungen

Abschluss Sparkassenfachwirt

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar gehört zu den empfohlenen Bausteinen "Karrierewege zur Führungskraft".

Zielgruppe

Das Fachseminar Mitarbeiterführung richtet sich vorrangig an Mitarbeiter/innen, die Führungspotenzial besitzen, jedoch noch über keine oder geringe Führungserfahrung verfügen. Für Geschäftsstellen-/ Filialleiter steht ein gesondertes Fachseminar 03.124 zur Verfügung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		3.000,00		

Referent/-in

Dozententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Seminarreihe: Chef-Assistenz - Weiterbildung zur qualifizierten Office-Assistentin

Veranstaltungsnummer

05.102.01

Veranstaltungsziele

Im Sekretariat spielen Kundenorientierung, gekonnte Kommunikation, Organisation, Projektmanagement und Selbstmanagement eine zentrale Rolle. Das Sekretariat hat heutzutage eine Management-Funktion: Assistenzaufgaben stehen im Mittelpunkt.
Die Seminarreihe bietet Sekretärinnen, Assistentinnen und Sachbearbeiterinnen eine anspruchsvolle Weiterbildung zur Office-Assistentin. Schwerpunkte sind aktuelle Themen, die sich als wichtige Erfolgsfaktoren im heutigen Office-Bereich erweisen. Eine Praxisarbeit führt zum Abschluss Qualifizierte Office-Assistentin.

Veranstaltungsinhalte

Die Seminarreihe umfasst drei Module zu je zwei Tagen:

Baustein 1

- Drehkreuz Sekretariat
  - Gekonntes Auftreten als Wettbewerbsfaktor: Business Etikette in Theorie und Praxis
  - Es ist nicht möglich, nicht zu kommunizieren: Ihre Körpersprache
  - Smalltalk: die große Kunst der kleinen Unterhaltung
  - Der Weg ist noch längst nicht das Ziel: Gesprächsziele realistisch formulieren
  - Den guten Draht festigen
  - Überzeugend formulieren

Baustein 2

- Grundlagen des guten Textens: Kurz, klar und leserfreundlich für die Zielgruppe formulieren. So funktioniert Kommunikation
- Der küchenzuruf
- Die richtige Wortwahl
- Textaufbau und Gliederung
- Briefe und E-Mails
- Protokolle schreiben
- Alles Gute. Wem schreibe ich was?

Baustein 3

- Spezifische Herausforderungen in der Assistenz
  - Die Macht der Sprache
  - Gelassen in schwierigen Situationen
  - Souverän auf glattem Parkett
  - Präsentation der Projektarbeiten und nützliche Erkenntnisse daraus für die praktische Umsetzung

Besonderer Hinweis

Baustein 1: 28.02. - 29.02.2012 in Eppstein
Baustein 2: 23.05. - 24.05.2012 in Erfurt
Baustein 3: 13.09. - 14.09.2012 in Eppstein

Zielgruppe

Sekretärinnen, Assistentinnen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
28.02.12	14.09.12	2.100,00		07.02.12

Referent/-in

Elisabeth Bonneau, Freiburg i.B.
Michael Schmuck, Berlin

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Betriebliche Ausbilder

Veranstaltungsnummer

05.207.10

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer können Unterweisungen am Arbeitsplatz sowie innerbetriebliche Unterrichtsstunden planen und durchführen.

Sie können in unterschiedlichen Gesprächssituationen mit den Auszubildenden angemessen und zielgerichtet Personalentwicklungsgespräche führen.

Sie lernen die rechtlichen Kenntnisse und entsprechenden Gesetze in der Berufsausbildung kennen.

Sie weisen ihre berufs- und arbeitspädagogischen Kenntnisse durch Ablegung der Ausbilder-Eignungsprüfung nach.

Veranstaltungsinhalte

Berufs- und Arbeitspädagogik gemäß besonderem Lehrplan

Mit Inkrafttreten der neuen AEVO am 1. August 2009 endet die im Rahmen der Ausbildungsoffensive 2003 erfolgte Aussetzung der Nachweispflicht berufs- und arbeitspädagogischer Kenntnisse für Ausbilder/innen. Damit sind entsprechende Kenntnisse wieder im Rahmen einer Ausbilder-Eignungsprüfung nachzuweisen. Wer jedoch nach 2003 ohne nachgewiesene Qualifikation und ohne Beanstandungen ausgebildet hat, ist weiterhin vom Nachweis befreit. Die zuständigen Industrie- und Handelskammern können diesen vom Ausbildungsbetrieb bestellten und angezeigten Ausbilder/innen hierüber eine Bescheinigung ausstellen.

Gleichzeitig werden die Anforderungen an die berufs- und arbeitspädagogische Eignung der Ausbilder/innen in den folgenden vier Handlungsfeldern neu strukturiert (vgl. auch § 2 und 3 AEVO):

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

Voraussetzungen

abgeschlossene Ausbildung Sparkassenkaufmann/-frau, Bankkaufmann/-frau

Besonderer Hinweis

Termine 2012

1. Modul: 02.07. - 04.07.2012, Erfurt
2. Modul: 16.08. - 17.08.2012, Eppstein
3. Modul: 26.11. - 30.11.2012, Eppstein
Kolloquium: 25.01.2013, Eppstein

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche, die in der Ausbildung ihrer Sparkasse/LB mitarbeiten, Auszubildende am Arbeitsplatz unterweisen und betreuen, oder Innerbetrieblichen Unterricht durchführen möchten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.07.12	25.01.13	1.360,00		11.06.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Privatkundengeschäft

Inhaltsverzeichnis

Privatkunden

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Privatkundenbetreuung

Veranstaltungsnummer

03.100

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer

- vertiefen und festigen auf der Grundlage des Studiengangs Sparkassenfachwirt für Kundenberatung ihre fachlichen und verkäuferischen Kompetenzen für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im Privatkundengeschäft
- erwerben umfassende, praxisbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten sowie Handlungsalternativen, um ihre Kunden ganzheitlich zu beraten
- erarbeiten für ertragreiche Zielgruppen individuelle Lösungen
- erlangen über intensive Trainings- und Coachingsequenzen Souveränität in der Präsentation maßgeschneiderter Lösungen.

Veranstaltungsinhalte

Persönlichkeit und Kommunikation

- Motivation/en und Persönlichkeit/en
- Professionelle Kommunikation Modelle in Theorie und Praxis
- Attractive-Banking
- Work-Life-Balance

Individuelle Lösungen für ertragreiche Kunden im Privatkundengeschäft

- Absicherung der Lebens- und Vermögensrisiken
- Altersvorsorge
- Vermögen bilden

Zielgruppenspezifische Beratungsansätze im Privatkundengeschäft

- Berufsstarter
- Beruflich Etablierte
- Generation 50plus

Besondere Themen

- Qualität in der Kundenberatung
  - Rechtliche Erfordernisse nach WpHG im Beratungsgespräch
- Nachfolgemanagement erben und vererben
  - StErben kein Tabuthema
  - Generationenübergreifend Potenziale erkennen und nutzen
- Aktuelle steuerliche Themen in der Anlageberatung
- Immobiliengeschäft
  - Immobilienkunden aktiv gewinnen
- Netzwerk eigene Sparkasse erfolgreich im Team

Lernerfolgskontrolle Prüfung

- Basisgespräch
- Hausarbeit
- Folgegespräch

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Studiengangs Sparkassenfachwirt für Kundenberatung wird verbindlich vorausgesetzt. Alternative, vergleichbare Abschlüsse werden nur dann anerkannt, wenn ein mindestens gleichgewichteter Beratungsschwerpunkt nachgewiesen werden kann.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 18.06. - 29.06.2012, Eppstein
2. Modul: 20.08. - 31.08.2012, Erfurt
3. Kolloquium: 10.09. - 11.09.2012, Eppstein

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die über eine längere Praxiserfahrung in der Kundenberatung und - betreuung im Privatkundengeschäft verfügen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	11.09.12	4.150,00		28.05.12

Referent/-in

Fachleute aus der Praxis der Sparkassen-Finanzgruppe
Kooperationspartner der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Kundenberatung im Privatkundengeschäft - Effektengeschäft -

Veranstaltungsnummer

04.100.02

Zielgruppe

Privatkundenberater und Geschäftsstellenleiter

Veranstaltungsziele

Intensivierung und Erweiterung der Kenntnisse des Effektengeschäfts, die zur selbständigen Beratung gehobener Privatkunden benötigt werden und im Sinne des WpHG notwendig sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.06.12	06.06.12	570,00	EF	14.05.12
05.12.12	07.12.12	570,00	Epp	14.11.12

Referent/-in

Michael Raab, Direktor, DekaBank

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Veranstaltungsinhalte

Festverzinsliche Wertpapiere

Investmentzertifikate

Aktien

Alternative Investments

Optionsscheine

Optionsgeschäfte und einfache Optionsstrategien

Beraterhaftung und Termingeschäftsfähigkeit

Vermögensstrukturierung (Asset Allocation)

Beurteilung und Interpretation der aktuellen Kapitalmarktsituation und entsprechender Kapitalmarktanalysen

Fallstudien zu festverzinslichen Wertpapieren und Investmentzertifikaten im Sinne einer strukturierten und strategischen Anlageberatung

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist insbesondere geeignet, die Beratungskompetenz im Sinne der MiFID aufzufrischen.

Kundenberatung im Privatkundengeschäft - steuerliche Aspekte -

Veranstaltungsnummer

04.100.03

Zielgruppe

Privat- und Individualkundenberater

Veranstaltungsziele

Intensivierung und Erweiterung der steuerlichen Kenntnisse, die in der Beratung von gehobenen Privatkunden bedeutsam sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.02.12	15.02.12	570,00	Epp	23.01.12
24.09.12	26.09.12	570,00	EF	03.09.12

Veranstaltungsinhalte

Überblick über das deutsche Steuersystem
- Einkommensteuer
- Ermittlung der Überschusseinkünfte
- Einkommensteuertarif, Freibeträge, Freigrenzen
- Steuerliche Aspekte der Altersvorsorge
  - private Altersvorsorge
  - staatlich geförderte Altersvorsorge
  - betriebliche Altersvorsorge)
- Besteuerung der Aterseinkünfte
- Steuervergünstigungen im Alter

Kapitaleinkünfte unter Einbeziehung steuerlicher Gesichtspunkte in die Beratung
- Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge
- Abstandnahmemöglichkeiten (FSA, NV)
- Verlustverrechnung
- Anrechnung ausländischer Quellensteuer
- Veranlagung bei Kapiatleinkünften

Erbschaft- und Schenkungssteuer

Vermögensübertragung auf Kinder

Fallstudien und Übungen

Hinweis zu aktuellen Steueränderungen für die Beratungspraxis

Referent/-in

Karin Scheske, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
Michael Zaenker, Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Besonderer Hinweis

Wir bitten die Teilnehmer den aktuellen Ratgeber Einkommensteuer und einen Taschenrechner mitzubringen.

Kundenberatung im Privatkundengeschäft - Sachversicherungen -

Veranstaltungsnummer

04.100.06

Veranstaltungsziele

Intensivierung und Erweiterung der Kenntnisse im Sachversicherungsgeschäft.

Erkennen des Versicherungsbedarfs und situationsgerechte Kundenansprache

Selbständige Beratung und Abschluss im Rahmen des ganzheitlichen und lebensphasenorientierten Beratungsansatzes (Sparkassen-Finanzkonzept)

Veranstaltungsinhalte

Hausratsversicherung
- Versicherte Sachen
- Versicherte Gefahren
- Entschädigungsleistungen

Gebäudeversicherung
- Versicherte Sachen
- Versicherte Gefahren
- Entschädigungsleistungen

Haftpflichtversicherungen für den privaten Bereich
- Privathaftpflichtversicherung
- Tierhalterhaftpflichtversicherung
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung
- Gewässerschadenhaftpflichtversicherung

Die Kraftfahrzeugversicherung
- Die Kfz-Haftpflichtversicherung
- Kfz-Kaskoversicherung
- Verkehrsserviceversicherung

Rechtsschutzversicherung für den privaten Bereich
- Verkehr
- Privat
- Beruf
- Haus und Wohnung

Zielgruppe

Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.11.12	16.11.12	380,00	Epp	25.10.12

Referent/-in

Trainer der SV SparkassenVersicherung

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Kundenberatung im Privatkundengeschäft - Personenversicherungen -

Veranstaltungsnummer

04.100.05

Veranstaltungsziele

Intensivierung und Erweiterung der Kenntnisse im Personenversicherungsgeschäft,

Erkennen des Versicherungsbedarfs und situationsgerechte Kundenansprache

Selbständige Beratung und Abschluss im Rahmen des ganzheitlichen und lebensphasenorientierten Beratungsansatzes (Sparkassen-Finanzkonzept)

Veranstaltungsinhalte

Die Versorgungslücken der einzelnen Lebenphasen aus der gesetzlichen Rentenversicherung Lebensversicherungen/ Private Rentenversicherungen und Versorgungs-konzepte mit staatlicher Förderung nach dem Alterseinkünftegesetz.

- Bedarfsermittlung für die einzelnen Personengruppen
- Detaillierte Produktkenntnisse in Verbindung mit aktuellen praktischen Fällen

Unfallversicherung

- Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung
- Leistungen der privaten Unfallversicherung
- Angebot bedarfsgerecht gestalten

Die Private Krankenversicherung

- Der Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung
- Die Ergänzungsmöglichkeiten für gesetzlich Krankenversicherte
- Der Leistungsumfang der privaten Krankenvollversicherung

Gesprächseinstiegshilfen und Kundennutzenargumentationen

Zielgruppe

Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.03.12	16.03.12	380,00	Epp	23.02.12

Referent/-in

Trainer der SV SparkassenVersicherung

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Jugendmarkt, Risiken und Absicherung Junge Leute/ Berufsanfänger

Veranstaltungsnummer

04.100.10

Veranstaltungsziele

Erkennen der Versorgungssituation junger Leute/Berufseinsteiger anhand des sozialen Netzes

Beratung und Schließung von Versorgungs- und Sicherheitslücken im Rahmen des ganzheitlichen und lebensphasenorientierten Beratungsansatzes (Sparkassen-Finanzkonzept).

Veranstaltungsinhalte

Rund um die Person
- Das soziale Netz für die Berufseinsteiger
- Einstieg in die private Vorsorge
- Berufsgenossenschaftliche Absicherung und gesetzlicher Krankenversicherungsschutz bei:
  - Krankheit
  - Berufsunfähigkeit
  - Invalidität
  - Berufs- und Privatunfällen

Rund um die Sachversicherungen
- Sicherung der angeschafften Vermögenswerte (Hausratversicherung)
- Schutz vor persönlicher Haftung (Haftpflichtversicherung)

Vertriebsansätze
- Kundennutzenorientierten Gesprächseinstieg
- Produktargumentation für junge Leute

Zielgruppe

Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
31.05.12	01.06.12	380,00	Epp	10.05.12

Referent/-in

Trainer der SV SparkassenVersicherung

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Fallstudienseminar zu Legitimationsfragen im Sparkassenalltag

Veranstaltungsnummer

04.100.08

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer intensivieren und erweitern ihre rechtlichen Kenntnisse; anhand von sparkassenpraxisorientierten Fallbeispielen werden die erworbenen Kenntnisse handlungsfähig umgesetzt.
Gegenüber dem Kunden können die Teilnehmer Kompetenz im Vertragsgsgestaltungsrecht beweisen und gleichzeitig innerhalb des Sparkasse die Qualität verbessern, z.B. hinsichtlich GWG.

Veranstaltungsinhalte

Vertragspartner (Kontoinhaber/ Kontobezeichnung, Vertretung, Legitimation, Haftung)

- natürliche Personen, insbesondere Minderjährigenproblematik;
- Kaufleute/ Einzelunternehmen, alle Gesellschaftsformen, Vereine, Gesellschaft bürgerlichen Rechts;
- Wohnungseigentümergemeinschaften, Parteien, Städte, Gemeinden und kommunale Einrichtungen, Landkreise, Zweckverbände, Kirchen, Schulen

Kontoarten

- Eigenkonten
- Fremd- (Treuhand-) Konten
- Gemeinschaftskonten

Kontovollmachten (inkl. General- und Vorsorgevollmachten)

Verträge zugunsten Dritter auf den Todesfall

Eigene Legitimationsfälle der Teilnehmer

Bearbeitung anhand von Fallbeispielen aus der Sparkassenpraxis

Zielgruppe

Geschäftsstellenleiter, Privat- und Individualkundenbetreuer, Mitarbeiter der Innenrevision und des Marktfolgebereichs (Passiv)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.04.12	24.04.12	400,00	Epp	02.04.12
03.12.12	04.12.12	400,00	EF	12.11.12

Referent/-in

Hans-Georg Schöpp, Sparkasse Dieburg

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Spezialseminar Bankgeschäfte mit Minderjährigen

Veranstaltungsnummer

04.100.16

Veranstaltungsziele

Besprechen von Fallbeispielen zum bankgeschäftlichen Handeln mit den Minderjährigen selbst oder deren gesetzlichen Vertreter. Durch das Aufzeigen von zivilrechtlichen und abgabenrechtlichen Prüfungsnotwendigkeiten, das Erkennen von familiengerichtlichen Genehmigungserfordernissen über die gesetzliche Vertretung hinaus und einen möglichen Vertretungsausschluss der gesetzlichen Vertreter, werden wichtige Handlungshilfen für das Tagesgeschäft angeboten.

Veranstaltungsinhalte

Bankgeschäftliches Handeln der gesetzlichen Vertreter aufgrund ihres Sorgerechts:

- Überblick über die elterliche Sorge
- Einwilligung beider Elternteile und Probleme der Pflege- und Heimkinder
- Ausländische Minderjährige
- Alleinvertretung eines Elternteils
- Zustimmung der gesetzlichen Vertreter zur Geschäftsverbindung mit der Sparkasse
- Legitmationsprüfung
- Verträge zugunsten Minderjähriger
- Gemeinschaftliche elterliche Sorgeerklärung
- Minderjährige Erben und lebzeitige Vermögensübertragungen
- Beschränkungen der elterlichen Vermögenssorge
- Familienrechtliche Genehmigungserfordernisse
- Ergänzungspflegschaften

Bankgeschäftliches Handeln des Minderjährigen selbst:

- Lediglich rechtlicher Vorteil
- Partielle Geschäftsfähigkeit Minderjähriger
- Darlehenaufnahme und Haftungsprobleme
- Weitere Bankgeschäfte

Zielgruppe

Geschäftsstellenleiter, Privat- und Individualbetreuer, Mitarbeiter der Innenrevision und Marktfolgebereiche sowie Mitarbeiter in rechtsberatenden Funktionen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
31.05.12	31.05.12	200,00	Epp	10.05.12

Referent/-in

Dr. Siegfried Platz, Hannover

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Kundenberatung im Privatkundengeschäft - Kreditberatung -

Veranstaltungsnummer

04.100.04

Zielgruppe

Privatkundenberater und Geschäftsstellenleiter

Veranstaltungsziele

Intensivierung und Erweiterung der Kenntnisse des Kreditgeschäfts, die zur selbständigen Beratung gehobener Privatkunden benötigt werden.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.05.12	16.05.12	570,00	Epp	23.04.12
10.12.12	12.12.12	570,00	EF	19.11.12

Veranstaltungsinhalte

Konsumentenkredite

- Geschäftspolitische Zielsetzung
- Haushaltsrechnung, Scoring-Verfahren
- Leasing, Angebote von Autobanken
- Cross-Selling
- Verkäuferische Umsetzung

Wohnungsbaukredite

- Geschäftspolitische Ziele der Sparkasse
- Aufbau einer Wohnungsbaufinanzierung
- Aktuelle öffentliche Förderprogramme
- Verbundprodukte
- Immobilien als Kapitalanlage (steuerliche Aspekte)
- Verkäuferische Umsetzung

Spezielle Finanzierungen einschließlich verkäuferischer Umsetzung

Übergreifende Fallstudien

Referent/-in

Jürgen Mück, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Michael Zaenker, Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Trainingsseminar: Deka-Fonds aktiv verkaufen in der Privatkundenberatung

Veranstaltungsnummer

04.100.09

Veranstaltungsziele

Vermittlung und Intensivierung von Kenntnissen über Deka Investmentfonds, die für die selbständige Kundenberatung benötigt werden

Veranstaltungsinhalte

Präsenzteil

Deka und Märkte
-Umgang mit verändertem Anlegerverhalten
-Zahlen und Fakten zu den aktuellen Märkten Entwicklung/Prognosen von DekaFonds

Aktive Bestands- und Neukundenansprache
-Konkrete Gesprächsanlässe sammeln und bearbeiten
-Informationen von Kunden einholen und festhalten
-Ermittlung des Kundenwunsches
-Chancen-Risiko-Profil des Kunden ermitteln

Fonds-Auswahl
-Fondstypen und deren Abhängigkeit von den Kapitalmärkten
-Basis- und Ergänzungsanlagen
-DekaStruktur - Verkaufsargumente bildhaft darstellen
-Vorteile des regelmäßigen Sparens erklären

Argumentation
-Kundentypen und deren Motive erkennen
-Fonds "einfach" verkaufen
-Einsatz von Sprachbildern und haptischen Verkaufshilfen
-praktische Übungen

Umgang mit Kundenreaktionen
-Hinterfragen von Reaktionen
-Argumentation

Bedarfsgerechte Beratung
-Beachtung des WpHG
-Beratungsprotokolle erstellen

Verhalten im Beratungsgespräch
-Argumentation und Kundennutzen
-mit Einwänden umgehen
-Verkaufsgespräche/Rollenspiele zur aktiven Kundenansprache

Voraussetzungen

Selbstlernphase
Vor Seminarbeginn erarbeiten die Teilnehmer/-innen über die Lernplattform der Deka die Inhalte der Kapitel "Systematischer Vermögensaufbau" und "Zielorientiert Sparen". Der Zugang kann über zwei Wege erfolgen:

1. DekaNet und dann auf "Online-Training" oder 2. http://training.deka.de.

Erstbenutzer müssen sich dann neu registrieren. Alle anderen Nutzer melden sich mit ihrer email-Adresse und dem eigenen Passwort an.

Das Lernprogramm endet mit einem Abschlusstest, über dessen Ergebnis bei Erfolg ein Zertifikat ausgedruckt werden kann. Dieses Zertifikat ist bei Seminarbeginn bitte vorzulegen und Teilnahmevoraussetzung.

Zielgruppe

Privatkundenberater/-innen mit ersten Erfahrungen im Fondsverkauf

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
09.05.12	10.05.12	400,00	Epp	18.04.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe (Deka)

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Individualkundenbetreuung

Veranstaltungsnummer

03.101

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im Privatkundengeschäft - gehobenes Segment/ Vermögensmanagement.
- erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.

Veranstaltungsinhalte

Rechtliche und geschäftspolitische Rahmenbedingungen

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz und Asset Allocation

Fundamentale und technische Aktienanalyse in der Praxis

Bewertung und Analyse von Renten

Aktuelles Investmentfondsgeschäft

Strukturierte Produkte und Termingeschäfte

Depotanalyse und Depotstrategien

Steuern in der Individualkundenbetreuung

Immobilien als Kapitalanlage und Beteiligungsmodelle im In- und Ausland

Erben und vererben

Absicherung von Lebensrisiken und Altersvorsorge in der Individualkundenbetreuung

Ganzheitliche Beratung für das Individualkundengeschäft - Fallstudien und Praxistraining

Lernerfolgskontrolle und Vorbereitung auf die LEK

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Studienganges Sparkassenfachwirt für Kundenbetreuung oder eine vergleichbare Vorbildung wird vorausgesetzt.

Besonderer Hinweis

Termine 1. Halbjahr 2012
1. Modul: 19.03. - 23.03.2012, Eppstein
2. Modul: 16.04. - 20.04.2012, Erfurt
3. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
4. Modul: 11.06. - 15.06.2012, Eppstein

Termine 2. Halbjahr 2012
1. Modul: 03.09. - 07.09.2012, Eppstein
2. Modul: 08.10. - 12.10.2012, Erfurt
3. Modul: 05.11. - 09.11.2012, Eppstein
4. Modul: 10.12. - 14.12.2012, Eppstein

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	15.06.12	3.900,00		27.02.12
03.09.12	14.12.12	3.900,00		13.08.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Eppsteiner Anlagegespräch

Veranstaltungsnummer

04.200.01

Veranstaltungsziele

Diskussion von Anlagestrategien für 2012

Unterstützung in der Anlageentscheidung

Veranstaltungsinhalte

Lage und Perspektiven der internationalen Konjunktur und Kapitalmärkte

Szenarioanalysen und Kapitalmarktprognosen

Detaillierter Aktien-, Renten-, Devisen- und Rohstoffausblick

Vorstellung aktueller Anlageprodukte

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Wertpapierfachberater, Vermögensberater, Depot-A/B-Manager, Mitglieder der (internen) Anlageausschüsse, (zertifizierte) Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.02.12	02.02.12	250,00	Epp	12.01.12
14.06.12	14.06.12	250,00	Epp	24.05.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Helaba Volkswirtschaft/Research
Mitarbeiter der Helaba Verbundbank

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Anlagestrategien in börsennotierten festverzinslichen Wertpapieren

Veranstaltungsnummer

04.200.06

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, die bei Wertpapieranlagen in festverzinslichen Wertpapieren enthaltenen Chancen und Risiken rechtzeitig und richtig zu beurteilen. Die Anlageprodukte werden ausführlich dargestellt. Es wird eine aktuelle Anlagestrategie unterbreitet.

Veranstaltungsinhalte

Struktur des Rentenmarktes

Sonderformen festverzinslicher Wertpapiere
- Nullkupon-Anleihen
- variabel verzinsliche Anleihen
- Wandelanleihen
- Fremdwährungsanleihen
- derivate Anleiheprodukte (Optionsscheine, Zertifikate, Futures)

Renditen und Renditebegriff

Erläuterung weiterer Kenngrößen festverzinslicher Wertpapiere
- Duration
- Kursreagibilität (Mod. Duration, Basis Point Value)
- Spread-Duration

Strategien am Rentenmarkt
- einfache Modelle
- aktuelle, prognoseorientierte Strategie

Alle Produkte werden nach Möglichkeit mit praxisorientierten Rechenbeispielen verdeutlicht. Ein Taschenrechner wird benötigt.

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Wertpapierfachberater, Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	19.06.12	480,00	Epp	28.05.12

Referent/-in

Harald Helbing, Deka Investment GmbH, Frankfurt

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Deka Investmentfonds in der Anlagepraxis - Individualkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

04.200.05

Veranstaltungsziele

Vertiefung und Aktualisierung von Kenntnissen, die im Individualkundengeschäft benötigt werden

Veranstaltungsinhalte

Aktuelles zu Deka Investmentfonds
- Anlagestrategien und Perspektiven
- S-Dynamik Depot und Swiss Vermögensmanagement

Tipps für die Anlagepraxis
- Kreative Wege zum Verkaufserfolg
- Wie lassen sich schwierige fachliche Inhalte in der Beratung einfach und anschaulich darstellen?
- Erfahrungsaustausch

Steuerliche Behandlung von Deka Investmentfonds anhand praktischer Fallbeispiele
- Einkommensteuer
- Kapitalertragsteuer/ Zwischengewinn
- Halbeinkünfteverfahren
- Progressionsvorbehalt
- Depot-Jahresauszüge
- steueroptimierte Investmentfonds

Aktuelle Entwicklungen im Fondsgeschäft

Chancen für den Fondsvertrieb der Sparkassen

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.10.12	10.10.12	240,00	Epp	19.09.12

Referent/-in

Referententeam der Deka

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Alternative Investments

Veranstaltungsnummer

04.200.03

Veranstaltungsziele

Praxisbezogene Vermittlung von Kenntnissen, die für eine qualifizierte Beratung von vermögenden Kunden in bezug auf alternative Investments insbesondere Fonds zur Vermögensbildungsdiversifikation nötig sind

Veranstaltungsinhalte

Teil I:

- Geschlossene Fonds im Überblick
  - Marktteilnehmer
  - Marktanteile
  - Produktarten
- Rechtliche und steuerliche Aspekte

Teil II:

- Praxisbeispiele anhand aktueller Angebote
- Sales
  - Kundenbedarf und Kundennutzen
  - Wesentliche Merkmale eines Produktes
  - Einwandbehandlung
  - Abschluss

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Firmenkundenbetreuer, Wertpapierfachberater, Teilmarktbereichsverantwortliche und Geschäftsstellenleiter, zertifizierter Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
06.11.12	06.11.12	240,00	Epp	16.10.12

Referent/-in

Markus Kron, Accontis GmbH

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Beurteilung von Kapitalanlagen unter steuerlichen Gesichtspunkten

Veranstaltungsnummer

04.200.02

Veranstaltungsziele

Vertiefung und Aktualisierung von Kenntnissen aus dem Bereich der Vermögensberatung unter schwerpunktmäßiger Berücksichtigung steuerlicher Gesichtspunkte

Veranstaltungsinhalte

Inländische und ausländische Kapitalanlagen im Privatvermögen (zur Umsetzung in konkrete Anlageempfehlungen für vermögende Privatkunden)

- Kurzer Überblick über die Einkommensteuersystematik
- Vermögensüberträge im Familienverbund (explizit auf Kinder)
- Alterseinkünftegesetz - Rentner im Visier des Fiskus
- Vorsorgeaufwand (insbesondere Kranken- und Rentenversicherungsbeiträge)
- Die private Abgeltungssteuer
- Immobiliendirektanlagen
- Beteiligungsmodelle (Geschlossene Fonds)
- Aktuelles aus Gesetzgebung, Finanzverwaltung und Rechtsprechung sowie dem Jahressteuergesetz

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Teilmarktbereichsverantwortliche und Geschäftsstellenleiter, Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
03.12.12	04.12.12	480,00	EF	12.11.12

Referent/-in

Ralf Ruhwedel, CFP, Nassauische Sparkasse

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung und steueroptimierte Schließung der Versorgungslücken

Veranstaltungsnummer

04.200.04

Veranstaltungsziele

Ermittlung der Versorgungslücken, die sich aus der gesetzlichen Rentenversicherung ergeben. Verkauf von Finanzdienstleistungen, mit denen die Versorgungslücke im Rahmen des ganzheitlichen und lebensphasenorientierten Beratungsansatzes (Sparkassen-Finanzkonzept) geschlossen werden können.

Veranstaltungsinhalte

Gesetzliche Rentenversicherung und Alterseinkünftegesetz (Schicht 1 des 3-Schichtenmodells)
Die Renten- und Leistungsarten

- Erwerbsminderungsrente
- Berufsunfähigkeitsrente für wen noch?
- Altersrente
- Hinterbliebenenrente

Die Rentenansprüche der Versicherten

- Die rentenrechtlichen Zeiten
- Berechnung der Versorgungslücken

Schließung der Versorgungslücken unter Berücksichtigung des Alterseinkünftegesetzes mit Schwerpunkt staatlich geförderter Altersvorsorgeprodukte

- Produkte der Schicht 2 des 3-Schichtenmodells
- Produkte der Schicht 3 des 3-Schichtenmodells

Am Kundennutzen orientierte Gesprächseinstiege und Produktargumentationen

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, zertifizierter Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.10.12	09.10.12	400,00	Epp	17.09.12

Referent/-in

Trainer der SV SparkassenVersicherung

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Grundlagen der Technischen Analyse

Veranstaltungsnummer

04.200.11

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer werden befähigt, die Werkzeuge der Technischen Analyse zu verstehen und anzuwenden, um das richtige Timing bei Investmententscheidungen zu finden.

Veranstaltungsinhalte

Für den fachgerechten Einsatz der technischen Analyse ist es wichtig, die Grundlagen des Instrumentariums zu kennen und zu verstehen:

- Zielsetzung der technischen Analyse
- Die Notwendigkeit einer Strategie
- Chartarten (candlesticks, etc.)
- Unterstützung/ Widerstand
- Trends/ Klassifikation - Identifikation
- Konsolidierungsphasen / Ausbrüche aus Handelsspannen
- Indikatorenanalyse (Trendfolgeindikatoren, Oszillatoren)
- Bestimmung von Kurs- und Zeitzielen/ Fibonacci
- Formationen/ Kurslücken

Praktische Übungen ermöglichen den Teilnehmern, den Einsatz der technischen Analyse zu trainieren:

- Eröffnung von Positionen und Handelsansätzen
- Anwendung der technischen Analyse anhand aktueller Chartbeispiele

Besonderer Hinweis

Besondere Themenwünsche zu speziellen Aktien und Renten sowie Teilgebieten der Technischen Analyse können im Vorfeld abgesprochen werden.

Zielgruppe

Depot-A-Manager, Vermögensberater, Händler, Treasurer,
Wertpapierfachberater, Individualkundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		240,00		

Referent/-in

Christian Schmidt, MBA (Helaba, Technischer Analyst)

Ansprechpartner

Thomas Ullrich
Tel.: 0361/2221-173

Private Banking

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Financial Consultant

Veranstaltungsnummer

03.121

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- qualifizieren sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im Vermögensmanagement - gehobenes Segment.
- erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um ihre Kunden, ggf. auch mit Hilfe von Finanzplänen, ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.

Veranstaltungsinhalte

Das Konzept der privaten Finanzplanung und rechtliche Aspekte des Financial Plannings

Volkswirtschaftliche Kompetenz für die Finanzplanung

Steuerliche Aspekte von Kapitalanlagen im Privatvermögen

Geld- und Vermögensmanagement

Portfoliomanagement

Sachanlagen- und Immobilienmanagement

Generationenmanagement

Risiko- und Vorsorgemanagement

Fallstudien zur angewandten Finanzplanung und Beziehungsmanagement

Lernerfolgskontrolle und Vorbereitung auf die LEK

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Fachseminars Individualkundenbetreuung oder eine vergleichbare Vorbildung wird vorausgesetzt.

Besonderer Hinweis

Termine 2012/2013
1. Woche: 10.09. - 14.09.2012, Eppstein
2. Woche: 15.10. - 19.10.2012, Erfurt
3. Woche: 12.11. - 16.11.2012, Eppstein
4. Woche: 14.01. - 18.01.2013, Eppstein
Kolloquium: 19.03. und 20.03.2013, Eppstein

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vermögensmanagement oder Private Banking, die für den Aufbau von Kundenbeziehungen und die ganzheitliche Kundenbetreuung verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.09.12	20.03.13	4.650,00		20.08.12

Referent/-in

Referententeam

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe - Kolloquium

Veranstaltungsnummer

03.900

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sollen den auf drei Jahre befristeten Titel "Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe" (Registriertes Markenzeichen, Deutsches Patent- und Markenamt, Reg.-Nr. 303 37 194, 20.07.2004) erwerben.

Veranstaltungsinhalte

Die inhaltlichen und organisatorischen Einzelheiten entnehmen Sie bitte den funktionsfeldspezifischen Bestimmungen für den "Zertifizierten Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe".

Voraussetzungen

Der erfolgreiche Abschluss des Fachseminars Financial Consultant und mindestens 18 Monate Praxiserfahrung im Funktionsfeld "Vermögensmanagement - gehobenes Segement".

Besonderer Hinweis

Das Kolloquium dauert pro Teilnehmer ca. 45 Min. und wird an einem Tag durchgeführt. Der genaue Termin wird den Teilnehmern im Einladungs-schreiben mitgeteilt. Anmeldeschluss für Erfurt ist der 9. Februar 2012 und für Eppstein der 7. August 2012.

Zielgruppe

Absolventen des Fachseminars Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.05.12	09.05.12	450,00	EF	09.02.12
06.11.12	07.11.12	450,00	Epp	07.08.12

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Eppsteiner Anlagegespräch

Veranstaltungsnummer

04.200.01

Veranstaltungsziele

Diskussion von Anlagestrategien für 2012

Unterstützung in der Anlageentscheidung

Veranstaltungsinhalte

Lage und Perspektiven der internationalen Konjunktur und Kapitalmärkte

Szenarioanalysen und Kapitalmarktprognosen

Detaillierter Aktien-, Renten-, Devisen- und Rohstoffausblick

Vorstellung aktueller Anlageprodukte

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Wertpapierfachberater, Vermögensberater, Depot-A/B-Manager, Mitglieder der (internen) Anlageausschüsse, (zertifizierte) Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.02.12	02.02.12	250,00	Epp	12.01.12
14.06.12	14.06.12	250,00	Epp	24.05.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Helaba Volkswirtschaft/Research
Mitarbeiter der Helaba Verbundbank

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Konjunktur, Branchen, Zinsen - Chancen und Risiken

Veranstaltungsnummer

086.11 (04.200.90)

Veranstaltungsziele

Unterstützung bei der Entscheidungsfindung für das nächste Jahr durch Präsentation und Diskussion der Helaba-Prognosen.

Veranstaltungsinhalte

Die Einschätzung der aktuellen und zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung bildet den größeren Rahmen, in den die Planung des Gesamt-Portfolios einer Sparkasse, aber auch die einzelne Anlage- oder Kreditentscheidung, gestellt werden müssen.

- Präsentation der Helaba-Konjunkturprognose für die Weltwirtschaft mit Fokus USA und Euroland
- Präsentation der Helaba-Konjunkturprognose für Deutschland, Hessen, Thürin-gen anhand der relevanten Konjunkturindikatoren

Für eine bedarfsorientierte Kommunikation mit den Teilnehmern aus dem Kapitalmarkt- bzw. Kredit-Bereich werden nachmittags zwei getrennte Veranstaltungen angeboten:

Alternative 1:

In der Anlageberatung bzw. Depot-A/B-Management müssen strategische Entschei-dungen getroffen werden, die eine Interpretation der konjunkturellen Einflüsse er-forderlich machen.

- US-Finanzmärkte zwischen Inflationsgefahren und Schuldenkrise
- Euroland im Dauerstress Niedrigzinsumfeld hat Bestand
- Präsentation der Kapitalmarktprognosen der Helaba
- Diskussion der Chancen und Risiken für 2012

Alternative 2

Für die einzelne Kreditentscheidung und für das gesamte Kreditengagement einer Sparkasse ist es wichtig, die Trends in den verschiedenen Branchen zu kennen.

- Entwicklung der wichtigen Branchen in Deutschland, Hessen und Thüringen
- Präsentation der Helaba-Branchen-Prognosen
- Diskussion der Chancen und Risiken in nächsten Jahr

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar ist als MaRisk-Qualifikation anerkannt und gilt damit als Weiterbildung im Sinne der KWG-Anforderungen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		250,00		

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Praxisforum: Ganzheitliches Vermögensmanagement - Aktuelle Herausforderungen und Entwicklungen

Veranstaltungsnummer

04.500.03

Veranstaltungsziele

Auf der Grundlage des neuesten Standes der Gesetzgebung, Rechtsprechung, Verwaltungsmeinung und Fachliteratur bietet das zweitägige Praxisforum wertvolle Informationen, um das vorhandene Fachwissen zu aktualisieren und zu vertiefen. Es unterstützt die Teilnehmer dabei, die Chancen und Risiken der Neuerungen im ganzheitlichen Vermögensmanagement richtig einzuordnen und dient gleichzeitig auch der Qualitätssicherung der Berufsausübung.

Veranstaltungsinhalte

Aktuelle Herausforderungen für das ganzheitliche Vermögensmanagement

Neue Weltordnung erfordert Umdenken in der Vermögensanlage und -sicherung

Rechtliche Fragen im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Finanzinstrumenten

Kapital- und Finanzmarktrecht 2012: Entwicklungslinien am Finanzplatz Deutschland

Steuerrecht 2012: Aktuelle Brennpunkte aus der Praxis

Anlageberater-Register: Erfahrungen und neue Entwicklungen

Honorarberatung in Deutschland: Ein Erfolgsmodell?

Anlagestrategien nach der Krise - private Kapitalanlage versus private Vermögensverwaltung

Qualitätssicherung und Qualitätskontrolle im ganzheitlichen Vermögensmanagement

Aktueller Stand von Gesetzgebungsvorhaben auf Bundes- und Europaebene

Anlageberatungsgeschäft in Deutschland 2013: Zukunftsaussichten

Neue Denkanstöße für die ganzheitliche Beratung aus Sicht der Praxis

Besonderer Hinweis

Das Praxisforum bietet Zertifizierten Financial Consultants eine ideale Möglichkeit, die notwendige Weiterbildung für die Rezertifizierung nachzuweisen.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter im Vermögensmanagement / Private Banking, (zertifizierte) Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.09.12	28.09.12	550,00	Epp	06.09.12

Referent/-in

Dipl.-Kfm., Dipl.-Bw. Hans Nickel
Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement, Rheinbach bei Bonn

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Steuerforum: Aktuelle Steuerthemen aus Sicht vermögender Privatkunden

Veranstaltungsnummer

04.500.02

Veranstaltungsziele

Auf der Grundlage des neuesten Standes der Gesetzgebung, Finanzrechtsprechung, Verwaltungsmeinung und Literatur, informiert das Seminar über aktuelle Steuerthemen aus Sicht vermögender Privatkunden, erläutert Hintergründe und geht auf sich bereits abzeichnende künftige Entwicklungen ein. Zahlreiche Beispiele und praxisorientierte Gestaltungshinweise geben Denkanstöße für qualifizierte Beratungsgespräche.

Veranstaltungsinhalte

Steueränderungen zum Jahreswechsel 2011/2012: Praktische Konsequenzen für die steuerliche Anlageberatung

Aktuelles Steuerstrafrecht und Kapitaleinkünfte einschließlich internationaler Kapitalanlagen

Neue Finanzgerichtsurteile zur privaten Geld- und Kapitalanlage

Praxishinweise zur Abgeltungsteuer auf Einkünfte aus Kapitalvermögen 2012

Praxisrelevante Hinweise zur Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte

Steuerliche Behandlung alternativer Anlageklassen: Was muss beachtet werden?

Ausländische Kapitaleinkünfte und EU-Zinsrichtlinie: Aktuelle Tendenzen

Zukunftsorientierte steuerliche Anlageberatung: Was ist aus Berlin und Brüssel zu erwarten?

Besonderer Hinweis

Das Steuerforum bietet Zertifizierten Financial Consultants eine ideale Möglichkeit, die notwendige Weiterbildung für die Rezertifizierung nachzuweisen.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter im Vermögensmanagement / Private Banking, (zertifizierte) Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
01.02.12	01.02.12	300,00		11.01.12

Referent/-in

Dipl.-Kfm., Dipl.-Bw. Hans Nickel
Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement, Rheinbach bei Bonn

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Nachfolgemanagement

Inhaltsverzeichnis

Seminarreihe: Nachfolgemanagement - Kolloquium -

Veranstaltungsnummer

03.302

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erwerben ein Zertifikat für die Seminarreihe Nachfolgemanagement.

Veranstaltungsinhalte

Inhaltliche Grundlage für das ca. 30-minütige Kolloquium sind die individuell von den Teilnehmern besuchten Seminarmodule.

Voraussetzungen

Voraussetzung für die Teilnahme am Kolloquium "Nachfolgemanagement" ist der Besuch folgender Seminarmodule:

Kennziffer 04.100.07 Erbrecht in der Kundenberatung

Kennziffer 04.200.08 Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten und Fallstudien zum Nachfolgemanagement

Diese beiden Seminarmodule sind obligatorisch und müssen grundsätzlich von allen Kolloquiumsteilnehmern besucht werden. Entsprechend der individuellen Aufgabenschwerpunkte in der Sparkasse setzt die Teilnahme am Kolloquium außerdem den Besuch von mindestens vier Seminartagen aus dem Wahlbereich voraus. Der Wahlbereich umfasst derzeit folgende Module:

Kennziffer 04.100.11 Spezialseminar zum Betreuungsrecht (1 Seminartag)

Kennziffer 04.100.12 Spezialseminar zur Vorsorgevollmacht (1 Seminartag)

Kennziffer 04.100.13 Spezialseminar zur Abwicklung von Nachlasskonten (2 Seminartage)

Kennziffer 04.100.15 Kontoeröffnung und Kontoführung von unter Betreuung stehenden Kunden (1 Seminartag)

Kennziffer 04.100.17 Abwicklung von Nachlassfällen im Sparkassenalltag (1 Seminartag)

Kennziffer 04.200.09 Stiftungsmanagement (1 Seminartag)

Kennziffer 04.200.10 Testamentsvollstreckung (1 Seminartag)

Kennziffer 04.304.39 Unternehmerische Vermögensnachfolge - erbrechtliche und steuerrechtliche Betrachtung (2 Seminartage)

Kennziffer 07.202.08: Kommunikationsthema Sterben: Chancen durch aktives Nachfolgemanagement (2 Seminartage)

Besonderer Hinweis

Die einzelnen Seminarmodule sollten innerhalb von zwei Jahren besucht werden.

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Firmenkundenbetreuer und Marktfolgemitarbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
28.11.12	28.11.12	250,00	Epp	07.11.12

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Erbrecht in der Kundenberatung

Veranstaltungsnummer

04.100.07

Veranstaltungsziele

Durch eine systematische Erörterung der für die Kundenberatung wichtigsten Erbrechtsregeln vervollständigen die Teilnehmer ihr vorhandenes Grundwissen. Sie wenden die Erkenntnisse in zahlreichen Fallstudien an, die sich mit praxisorientierten Fragen der Kundenberatung und der Führung von Nachlasskonten beschäftigen.

Veranstaltungsinhalte

Grundprinzipien des Erbrechts

Gesetzliche Erbfolge

Rechtsgeschäftliche Erbfolge (mit dem reformierten Pflichtteilsrecht)

Familienorientierte Erbfolgeregelungen (Berliner Testament und Vor- und Nacherbschaft)

Ausschlagung der Erbschaft

Erbengemeinschaft (Verwaltung des Nachlasses, Erbteilung, Einflussnahme des Erblassers auf die Erbteilung)

Erbenlegitimation (u. a. Erbschein und AGB-Bestimmungen)

Verfügungsberechtigungen und Vollmachten über Nachlasskonten

Gemeinschaftskonten im Todesfall

Verträge zugunsten Dritter auf den Todesfall

Zielgruppe

Privat- und Indiviualkundenberater, die mit Erbrechtsfragen und Nachlassangelegenheiten zu tun haben

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.04.12	25.04.12	600,00	EF	02.04.12

Referent/-in

Assessor Dieter Henkelmann, Prien

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten und Fallstudien zum Nachfolgemanagement

Veranstaltungsnummer

04.200.08

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erarbeiten die Grundlagen des deutschen Erbschaftsteuerrechts in seiner aktuellen Fassung. Die möglichen Gestaltungs- und Optimierungsstrategien werden dabei anhand konkreter Beispiele und Übungsfälle dargestellt, um einen direkten Mehrwert für die Praxis zu generieren. Abgerundet wird das Seminar durch Informationen zur internationalen Vermögensnachfolge und durch Ausführungen zu Geschäftsansätzen und Marktpotentialen der Vermögensnachfolge.

Veranstaltungsinhalte

Überblick über Grundlagen des Erbrechts

Überblick über das Erbschaftsteuerrecht unter Bezugnahme auf die aktuelle Rechtslage und kommende Änderungen

Gestaltungs- und Optimierungsmöglichkeiten bzw. -strategien im Erbrecht und im Erbschaftsteuerrecht

Geschäftsansätze rund ums Erben und Vererben

Internationale Vermögensnachfolge

Zielgruppe

Berater gehobener Privatkunden, Individualkundenbetreuer sowie Gewerbekunden- und Firmenkundenbetreuer, Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.06.12	12.06.12	480,00	Epp	21.05.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Klaus Wigand, FAErbR und FAStR
Deutsche Nachlass GmbH, München
Rechtsanwalt Falko Anderson
Deutsche Nachlass GmbH, München

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Kommunikationsthema Sterben: Chancen durch aktives Nachfolgemanagement

Veranstaltungsnummer

07.202.08

Veranstaltungsziele

Gespräche über die Nachfolgeplanung müssen, sollte Ihr Erfolg nicht gefährdet sein, gut vorbereitet sein. Hier treten neben fachlichen Aussagen auch biographische Ereignisse verstärkt in den Blick. Bewährte Methoden der themenzentrierten Gesprächsführung lernen Sie hier kennen und können diese selbst ausprobieren. Zum Gelingen dieser Gespräche vermittelt das Seminar grundlegendes Handwerkszeug. Dazu gehört auch die eigene aktive Konfrontation mit dem Thema Tod und Nachfolge.

Veranstaltungsinhalte

Sterben und Tod - aus der Sprachlosigkeit heraus

Phasen der Trauer

Empathie und Philantrophie - wie komme ich ins Gespräch

Potenzial nutzen durch
- den richtigen Zeitpunkt
- die richtige Ansprache
- Sensibilisierung der Betroffenen über die Notwendigkeit, frühzeitig die Weichen zu stellen
- geeignete Lösungsansätze

Überblick über die vielfältigen Möglichkeiten der Sparkasse, den Nachfolgeprozess zu begleiten

Praktische Übungen im Rahmen eines Beratungsprozesses

Grenzen der eigenen Beratung

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Private Banking-Betreuer, Firmenkundenbetreuer, (zertifizierte) Financial Consultant

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	08.05.12	500,00	EF	16.04.12

Referent/-in

Michael Stephan Kornau, CFP, Sparkasse Vest-Recklinghausen
Frank Krichbaum, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Stiftungsmanagement

Veranstaltungsnummer

04.200.09

Veranstaltungsziele

Ziel des Seminars ist es,

- die Bedeutung des Geschäftsfelds Stiftungsmanagement für die Sparkassen zu verdeutlichen und die verschiedenen Umsetzungsvarianten aufzuzeigen.
- Grundlagen und Rahmenbedingungen der Stiftungserrichtung und -verwaltung zu vermitteln sowie Besonderheiten bei der Vermögensverwaltung für Stiftungen herauszuarbeiten.
- an konkreten Kundenbeispielen mögliche Vorgehensweisen und Problemlösungen aufzuzeigen.

Veranstaltungsinhalte

Handlungsleitfaden Stiftungsmanagement:

- Kunden- und Ertragspotenziale
- Vorteile Sparkasse/ Vorteile Kunde
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung
- Ziele für die Sparkasse
- Umsetzungsvarianten mit Praxisbeispielen
- Angebot "Stiftungsmanagement" der Helaba Trust
- Kooperationspartner Deutsche Stiftungsagentur

Rahmenbedingungen für Stifter und Stiftungen

- Stiftungsrechtliche Rahmenbedingungen
- Stiftungstypen und alternative Rechtsformen
- Exkurs: Bürgerstiftungen
- Steuerrechtliche Rahmenbedingungen
- Exkurs: Vermögensverwaltung für Stiftungen
- Errichtung einer Stiftung (Idee - Konzeption - Anerkennung)
- Begleitung von Stiftungsgründungen durch die Sparkasse
- Kooperationsmodell mit einer Stiftungsagentur

Zielgruppe

Künftige Stiftungsbetreuer, Individualkunden- und Firmenkundenbetreuer, (zertifizierte) Financial Consultant sowie Mitarbeiter, die mit der strategischen Umsetzung des Themas "Stiftungsmanagement" beauftragt sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.09.12	05.09.12	240,00	Epp	15.08.12

Referent/-in

Elke Kurlbaum-Stanzel, Leitung Stiftungsmanagement, Helaba Trust, Frankfurt
Jörg Martin, DS Deutsche Stiftungsagentur GmbH, Neuss

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Testamentsvollstreckung

Veranstaltungsnummer

04.200.10

Veranstaltungsziele

Ausgehend von den juristischen Grundlagen, beleuchten die Teilnehmer die Handlungsoptionen für die Sparkassen, die Umsetzung vor Ort durch die Sparkassen sowie einen realen Praxisfall. Dabei erkennen die Teilnehmer die Verknüpfung zu bestehenden Kompetenzen und entwickeln das Modell der kollegialen Beratung mit den Vertretern der rechts- und steuerberatenden Berufe.

Veranstaltungsinhalte

Geschäftspolitische Bedeutung

Gesetzliche Grundlagen nach dem Urteil vom 11.11.2004

Testamentsvollstreckung durch Sparkassen

Honorare und Haftung

Praktische Durchführung im Ablauf

Chancen und Grenzen der Testamentsvollstreckung

Praxisfall

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Private Banking-Betreuer, Firmenkundenbetreuer, (zertifizierte) Financial Consultant sowie Mitarbeiter, die mit der strategischen Umsetzung des Themas Testamentsvollstreckung beauftragt sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.09.12	04.09.12	240,00	Epp	14.08.12

Referent/-in

Michael Stephan Kornau, CFP, Sparkasse Vest-Recklinghausen

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Unternehmerische Vermögensnachfolge - erbrechtliche und steuerrechtliche Aspekte

Veranstaltungsnummer

04.304.39

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erarbeiten und erlernen die Grundlagen der unternehmerischen Vermögensnachfolge. Auf der Basis des Erbrechts und des Erbschaftsteuerrechts wird ein Überblick über die verschiedenen, grundsätzlich rechtlich möglichen Regelungen zur unternehmerischen Vermögensnachfolge gegeben. Insbesondere die zivilrechtlichen und steuerrechtlichen Folgen dieser Regelungen haben entscheidende Bedeutung für den Erfolg der unternehmerischen Vermögensnachfolge und werden ebenso dargestellt wie die Möglichkeit der Veräußerung von Unternehmen.

Veranstaltungsinhalte

Bedeutung unternehmerischer Vermögensnachfolge

Menschlich-Psychologische Aspekte der Unternehmensnachfolge

Unternehmerische Aspekte der Unternehmensnachfolge

Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
- Erbrecht
- Familienrecht
- Gesellschaftsrecht

Internationales Recht

Steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
- Erbschaftsteuer
- Ertragssteuer

Notfallvorsorge des Unternehmers

Zielgruppe

Gewerbe- und Firmenkundenbetreuer,
Individualkundenbetreuer,
Private-Banking-Berater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.09.12	18.09.12	500,00	Epp	27.08.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Klaus Wigand, FAErbR und FAStR
Deutsche Nachlass München GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Spezialseminar zur Vorsorgevollmacht

Veranstaltungsnummer

04.100.12

Veranstaltungsziele

Die Vorsorgevollmacht in ihren unterschiedlichen Erscheinungsformen und Wirkungen wird durch Fallbeispiele praxisnah veranschaulicht. Durch das Einbeziehen von aktuellen Rechtsprechungen und Entwicklungen werden wichtige Handlungshilfen für das Tagesgeschäft angeboten.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeine Grundlagen der Vorsorgevollmacht

- Einordnung im System der Stellvertretung
- andere Vorsorgeinstrumente
- Abgrenzung zur Betreuungsverfügung
- Vor- und Nachteile
- Vorsorgevollmachtnehmer (z.B. Bedienstete eines Altenwohnheims)
- Erteilung der Vorsorgevollmacht
- Innen- und Außenverhältnis
- Der Grundvertrag
- Überwachung des Vorsorgebevollmächtigten

Die notarielle Vorsorgevollmacht (Innenvollmacht)

- Bedeutung
- Legitimationsprüfung (zivilrechtlich, steuerrechtlich, geldwäscherechtlich)
- Form
- Inkrafttreten
- Unter- und Selbstbevollmächtigung
- Vollmachtsübertragung
- Verwahrung und Registrierung
- Widerruf
- Risiken
- Vollmachtsmissbrauch
- praktische Fälle

Die ZKA-Bankvorsorgevollmacht (Außenvollmacht)

- Institutsübergreifender Einsatz
- Vollmachtserteilung
- Inkrafttreten
- Vollmachtsumfang (Befugnisse und untersagte Handlungen)
- Erlöschen und Widerruf
- Verhältnis zur notariellen Vorsorgevollmacht
- praktische Fälle

Zielgruppe

Geschäftsstellenleiter, Privat- und Individualbetreuer, Mitarbeiter der Innenrevision und Marktfolgebereiche sowie Mitarbeiter in rechtsberatenden Funktionen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.06.12	20.06.12	200,00	Epp	30.05.12

Referent/-in

Dr. Siegfried Platz, Hannover

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Spezialseminar zum Betreuungsrecht

Veranstaltungsnummer

04.100.11

Veranstaltungsziele

Antworten auf Spezialfragen zum Betreuungsrecht intensivieren und erweitern vorhandenes Wissen durch Fallbeispiele aus der Sparkassenpraxis. Durch das Einbeziehen von aktuellen Rechtsprechungen und Entwicklungen werden wichtige Handlungshilfen für das Tagesgeschäft angeboten.

Veranstaltungsinhalte

Das Betreuungsgesetz als Artikelgesetz

Neuerungen aus den Betreuungsänderungsgesetzen

Bestellung, Vertretungsberechtigung und Aufgaben eines Betreuers

Legitimation der verschiedenen Betreuertypen

Neue Rechtssprechung zur ständigen Vorlage des Betreuerausweises

Einwilligungsvorbehalt

Anlage von Betreutengeldern

Führung von Betreuten-Konten mit betreuungsgerichtlichen Genehmigungserfordernissen

Die 3000 EUR Grenze

Vollmachten für Betreuten-Konten

Betreutenkonten als Gemeinschaftskonten

Kreditgeschäfte mit Betreuten

Online-Banking

Erbrechtliche Bezüge im Betreuungsrecht

Zielgruppe

Geschäftsstellenleiter, Privat- und Individualbetreuer, Mitarbeiter der Innenrevision und Marktfolgebereiche sowie Mitarbeiter in rechtsberatenden Funktionen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.06.12	19.06.12	200,00	Epp	29.05.12

Referent/-in

Dr. Siegfried Platz, Hannover

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Spezialseminar zur Abwicklung von Nachlasskonten

Veranstaltungsnummer

04.100.13

Veranstaltungsziele

Fallbeispiele zur Nachlassabwicklung aus der Sparkassenpraxis intensivieren und erweitern anschaulich vorhandenes Wissen. Hinweise zu aktuellen Rechtsprechungen und Entwicklungen geben wichtige Handlungshilfen für das Tagesgeschäft.

Veranstaltungsinhalte

Erbrechtliche Grundlagen

Erbenlegitimation, Neuerung im Erbscheinverfahren

Erbfallmeldung und Unbedenklichkeitsbescheinigung

Testamentsauslegungen

Auskünfte über Nachlasskonten

Begleichung von Nachlassverbindlichkeiten/Beerdigungskosten

Verfügungen über Nachlasskonten durch Erben, Nachlasspfleger, Nachlassverwalter, Testamentsvollstrecker, Buchvorleger

Trans- und postmortale Vollmachten; ZKA-Bankvorsorgevollmacht

Gemeinschaftskonten im Todesfall

Grabpflegekonten, Bestattungsvorsorgetreuhandkonten

Rückruf von Renten

Verträge zugunsten Dritter

Vermächtnisse

Zielgruppe

Geschäftsstellenleiter, Privat- und Individualbetreuer, Mitarbeiter der Innenrevision und Marktfolgebereiche sowie Mitarbeiter in rechtsberatenden Funktionen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.11.12	14.11.12	400,00	EF	23.10.12

Referent/-in

Dr. Siegfried Platz, Hannover

Ansprechpartner

Frank Krichbaum
Tel.: 0361/2221-174

Abwicklung von Nachlassfällen im Sparkassenalltag

Veranstaltungsnummer

04.100.17

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer intensivieren und erweitern ihre rechtlichen Kenntnisse; anhand von sparkassenpraxisorientierten Fallbeispielen werden die erworbenen Kenntnisse handlungsfähig umgesetzt.
Gegenüber dem Kunden können die Teilnehmer Kompetenz im Erbrecht beweisen und gleichzeitig innerhalb der Sparkasse die Qualität verbessern.

Veranstaltungsinhalte

Wahrnehmung von Erbfallangelegenheiten durch die Sparkasse

- Sparkassenintern wahrzunehmende Maßnahmen
  - Technische Arbeitsvorgänge
  - Bearbeitung lebzeitiger Weisungen des Erblassers
  - Abgabe einer Erbfallmeldung
  - Vorlage einer erbschaftssteuerlichen
  - Unbedenklichkeitsbescheinigung
  - Erhebung der Abgeltungssteuer bei Nachlasskonten
  - Bearbeitung von Rentenrückforderungen

- Kundenbeziehung im Erbfall
  - Unterrichtungs- u. Benachrichtigungspflichten
  - Erbenlegitimation
  - Auskünfte über Nachlasskonten
  - Verfügungen über Nachlasskonten
  - Kontoumschreibungen auf Erben
  - Besonderheiten bei Erbengemeinschaften
  - Beerdigungskosten
  - Erbenvollmacht
  - Kontovollmachten, Vorsorge- u. Generalvollmachten im Todesfall
  - Einsatz von Haftungserklärungen

Wahrnehmung von Todesfallangelegenheiten durch Angehörige

- Informationen
- Hilfestellungen für das Kundengespräch

Wahrnehmung erbrechtlicher Angelegenheiten durch die Erben

- Informationen
- Hilfestellungen für das Kundengespräch

Zielgruppe

Kundenberater und Nachlass-Sachbearbeiter in den Marktfolgeabteilungen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.03.12	05.03.12	200,00	EF	13.02.12
06.09.12	06.09.12	200,00	Epp	16.08.12

Referent/-in

Hans-Georg Schöpp, Sparkasse Dieburg

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Kontoeröffnung und Kontoführung von unter Betreuung stehenden Kunden

Veranstaltungsnummer

04.100.15

Veranstaltungsziele

Erarbeitung rechtlicher Grundlagen und Anwendung in der Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Gesetzliche Grundlagen

Betreuerbestellung

Legitimationsfragen

Aufgaben, Rechte und Pflichten des Betreuers

Einwilligungsvorbehalt

Rechte und Stellung des Betreuten

Die verschiedenen Arten von Betreuern

Anlagevorschriften

Genehmigungserfordernisse für Bankgeschäfte

Haftungsfragen und Lösungsmöglichkeiten

(Konto-)Vollmacht und Betreuung

Gemeinschaftskonten und Betreuung

Ende der Betreuung

Vorsorgevollmacht

Zielgruppe

Privatkundenberater, Mitarbeiter der Marktfolge, der Innenrevision und der Rechtsabteilung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.03.12	20.03.12	200,00	Epp	28.02.12
04.10.12	04.10.12	200,00	EF	13.09.12

Referent/-in

Angelika Beyer, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Firmenkundengeschäft

Inhaltsverzeichnis

Bonitätsanalyse und Risikofrüherkennung

Inhaltsverzeichnis

Proseminar: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre im Kreditурteil

Veranstaltungsnummer

04.301.01

Veranstaltungsziele

Betriebswirtschaftliches Basiswissen im Bezug auf Jahresabschlüsse und unterjährige Auswertungen, Grundlagenvermittlung des Firmen- und Gewerbekundengeschäfts aus Sicht der Kundenbetreuung

Veranstaltungsinhalte

Jahresabschluss als Teil des betrieblichen Rechnungswesens

- Rechtliche Grundlagen
- Bestandteile des Jahresabschlusses
- Wirtschaftliche Verhältnisse

Grundlagen der unterjährigen Zahlenauswertung

- Aufbau der eingereichten Unterlagen
- Arbeiten mit der Summen- und Saldenliste

Grundlagen der Praxis des Firmenkundengeschäfts

- Ermittlung der Kreditnehmereinheiten
- Finanzierungsformen (Betriebsmittelbereich, Investitionsbereich)
- Wirtschaftliche Verhältnisse
- Beurteilung des Managements
- Besonderheiten des Blankokredits
- Bewertung und Bestellung von Sicherheiten
- Begleitung eines Kreditengagements

Besonderer Hinweis

Dieses Proseminar ist die Zulassungsvoraussetzung für das Fachseminar Gewerbekundenbetreuung/ Firmenkundenbetreuung/ Kreditanalyse - Basis (Kennziffer 03.117) für Teilnehmer ohne Abschluss Sparkassenbetriebswirt.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Kreditgeschäft, Kreditsachbearbeiter, Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.01.12	27.01.12	1.300,00	Epp	02.01.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH
Werner Fries, Vereinigte Sparkasse Stadt- und Landkreis Ansbach

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Standardisierte Bonitätsbeurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Geschäftskunden

Veranstaltungsnummer

05.301.18

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer ist in der Lage, mit Hilfe von standardisierten Analyseverfahren (Schnellverfahren) bei Vorlage von Jahresabschlüssen und EÜ-Rechnungen einen schnellen Überblick über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Geschäftskunden zu erlangen.

Veranstaltungsinhalte

Standardisierte Bonitätsbeurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Geschäftskunden mittels praxisorientierten Analysetools und Checklisten (Schnellverfahren)

- Standardisierte Analyse von Geschäftskunden auf Basis des Jahresabschlusses
  - Check-Up Bilanz und GuV
  - Die Bilanz
  - Die GuV
  - Das 1x1 der Bilanzkennzahlen
  - Ausgewählte Bilanzkennzahlen
  - Kurzübersicht einer strukturierten Analyse des Jahresabschlusses
  - Ableitung eines Kurz-Votums aus den Bilanzdaten durch Anwendung einfacher mathematischer Verfahren (Schnell-Test)
  - Ableitung eines Kurz-Votums auf Grundlage der vereinfachten multiplen Diskriminanzanalyse
  - Ableitung und Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
  - Beispiel eines Beschlussbogens für bilanzierende Unternehmen
- Standardisierte Analyse von Geschäftskunden mit EÜ-Rechnung (kleinere Gewerbetreibende und Freiberufler)
  - Einleitende Überlegungen zur EÜ-Rechnung
  - Das Zufluss-/Abfluss-Prinzip
  - Vergleich der EÜ-Rechnung mit der GuV
  - Standardisierte Interpretation der EÜ-Rechnung von Geschäftskunden
  - Besonderheiten der EÜ-Rechnung

Zielgruppe

Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.11.12	14.11.12	500,00	Epp	23.10.12

Referent/-in

Peter Schaaf, Managementpartner GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Risikobeurteilung im Kreditgeschäft außerhalb der Bilanzauswertung

Veranstaltungsnummer

05.302.08

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen moderne Methoden und Techniken einer über die Bilanzanalyse hinausgehenden Risikobeurteilung kennen. Ebenso soll das Gespür für Chancen und Risiken einer Geschäftsausweitung weiter entwickelt werden. Möglichkeiten der Auswertung von Kennzahlen des Unternehmens und deren Kombination werden ebenso verdeutlicht wie häufig unerkannte Gefahren ihrer Fehldeutung.

Veranstaltungsinhalte

- Risiken im Anlagevermögen (z. B. Erneuerungs-, Auslastungs- und Verwertungsrisiko)
- Lagerrisiken
- Währungs- und Forderungsausfallrisiken
- Break-Even-Analyse
- Voll- und Teilkostenrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Risiken innerbetrieblicher Fehlinformation (z. B. Kostenrechnung, Kalkulation)
- Sortiments-, Markt- und Absatzrisiken
- Spezifische Abnehmerrisiken
- Nachfolge- und Managementrisiken
- Vertragsrisiken
- Finanzierungsrisiken: der Cashflow als Risikoindikator
- Steuerliche Risiken
- Risiken durch Gesetzgebung und Rechtsprechung (z. B. Umweltschutz, Mitbestimmung)
- Produkt- und Innovationsrisiken
- Beschaffungsrisiken
- Personalrisiken
- Gewinnrisiken
- Organisations- und Informationsrisiken
- Insolvenzrisiken (Insolvenzparameter)
- Möglichkeiten und Grenzen einer frühzeitigen Risikoerkennung und -einschätzung

Besonderer Hinweis

Modularer Aufbau der Seminare

- Aufbauphase
  - Dynamische Bilanzanalyse I
  - Dynamische Bilanzanalyse II
- Verdichtungsphase
  - Dynamische Bilanzanalyse III
- Vertiefung und Spezialisierung
  - Internationale Rechnungslegung
  - Risikobeurteilung außerhalb der Bilanz
- Wiederholung, Vertiefung
  - Dynamische Jahresabschlussanalyse und Routine als Update

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Intensivbetreuer, Kreditrevisoren, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.03.12	30.03.12	810,00	EF	05.03.12
07.11.12	09.11.12	810,00	Epp	17.10.12

Referent/-in

Unternehmerberatung Dr. Christians, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Entwicklung von Betreuungskonzepten im Firmenkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

04.304.33

Veranstaltungsziele

Ansatzpunkte einer Kundenklassifizierung im Firmenkundengeschäft kennen lernen.
Alternative Betreuungskategorien entwickeln.
Die Erwartung mittelständischer Firmenkunden kennen.
Unternehmerische Denkweisen besser kennen lernen.
Firmeninterne Informationen richtig interpretieren und im Kundengespräch wieder verwenden.

Veranstaltungsinhalte

Ansatzpunkte einer Kundenklassifizierung im Firmenkundengeschäft

- ABC-Analyse
- Firmenkunden-Portfolio

Die Erwartungen mittelständischer Firmenkunden an ihre Bank

- Basisleistungen
- Veränderte Ansprüche der Firmenkunden
- Erwartungen auf der Beziehungsebene

Die unternehmerische Denkweise

Elemente und Entwicklung eines Betreuungskonzeptes

Das Unternehmer-Jahresgespräch

- Gesprächsziele und Phasen
- Zusammenstellung und Durchsicht sonstiger Daten für das Jahresgespräch

Relativierung des Kreditlimits als Maß aller Dinge

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, erfahrene Geschäftskundenberater, Intensivbetreuer.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	08.05.12	500,00	EF	16.04.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Expertenberatung der Kreditanalysten anhand von Praxisfällen aus Ihrer Sparkasse

Veranstaltungsnummer

05.301.20

Veranstaltungsziele

Sie analysieren zeiteffizient und formulieren hochwertige Bonitätsurteile (z.B. Kreditanträge, Zweitvoten) anhand von Fällen der Berater und Praxisfällen aus Ihrer Sparkasse.
Sie tauschen sich, unter der Leitung eines erfahrenen Beraters, gegenseitig über Probleme sowie Tricks und Kniffe in der Kreditanalyse aus und erhalten Lösungen für Ihre persönlichen Fragen.
Sie lernen, der Berater des Firmenkundenbetreuers zu sein und sind in der Lage, sowohl Risiken als auch Vertriebschancen einzelner Kreditengagements aufzuzeigen.
Die Gruppengröße ist auf acht Teilnehmer begrenzt.

Veranstaltungsinhalte

Teil I:
Bearbeitung von aufbereiteten Fällen der Berater zur Bonitätsbeurteilung

- Fall 1:
  Ein Neukunde mit verschiedenen miteinander verflochtenen Unternehmen beantragt eine KK-Linie. Der Firmenkundenbetreuer bittet um konsolidierte EBIL-Auswertung und zügige Stellungnahme. Bilanz, BWAs und Gesprächsnotizen werden eingereicht.
  Auf was kommt es bei einer zügigen Bonitätsanalyse an?
  Womit fange ich an bei der Bearbeitung komplexer Fälle?
  In welcher Reihenfolge gehe ich vor?
  Muss ich immer konsolidieren oder kann ich gegebenenfalls darauf verzichten?
  Welche Unterlagen sind unverzichtbar zur Bonitätsbeurteilung und auf welche kann ich (zunächst) verzichten?

- Fall 2:
  Ein Firmenkunde hat nach einem schlechten Geschäftsjahr ein Konzept und Planzahlen für das kommende Jahr eingereicht. Im kommenden Jahr werden Monat für Monat die Planzahlen verfehlt. Laut Aussagen des Firmenkunden wird die Planverfehlung im Restjahr aufgeholt.
  Wie überprüfe ich die Realisierbarkeit von Planzahlen?
  Unter welchen Voraussetzungen können Planverfehlungen wirklich noch aufgeholt werden?
  Welche Fragen sind an den Firmenkundenbetreuer bzw. an den Firmenkunden zu stellen?

Teil II:

- Bearbeitung der von den Teilnehmern aufbereiteten Praxisfälle aus ihrer Sparkasse
- Dazu bringt jeder Teilnehmer einen von ihm ausgesuchten und aufbereiteten, anonymisierten Praxisfall mit und stellt ihn vor.
- Der Praxisfall soll Problemstellungen in der Bonitätsanalyse enthalten, die der Teilnehmer mit den anderen Kreditanalysten und einem erfahrenen Berater diskutieren möchte, um Lösungen zu erarbeiten.
- Die Problemstellungen können z.B. in Jahresabschlüssen, in BWAs, im Investitionsvorhaben, in der Finanzstruktur, in der Ertrags- und Finanzplanung oder im Unternehmenskonzept liegen. Die Probleme des Einzelfalls werden erörtert.
- Erfahrungen aus der Gruppe werden genutzt, um unter Leitung des Beraters effiziente und hochwertige Lösungsansätze für die jeweiligen Praxisfälle zu erarbeiten.

Besonderer Hinweis

Teil I: 21.06.2012, Eppstein
Teil II: 05.- 06.09.2012, Eppstein

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.06.12	06.09.12	1.050,00	EF	31.05.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Praxisorientiertes Training der Votierungskompetenz

Veranstaltungsnummer

05.301.18

Veranstaltungsziele

Beurteilung und Herleitung von Kreditentscheidungen aus betriebswirtschaftlicher Sicht.

Veranstaltungsinhalte

Ableitung von Kreditentscheidungen anhand der Jahresabschlüsse
- Beschreibung des Kreditnehmers sowie der beantragten Mittel
- Votierung zu den Bilanzdaten
- Kapitaldienstfähigkeit und Liquiditätssituation
- Abschließendes Votum

Ableitung von Kreditentscheidungen anhand von unterjährigen Unterlagen/ DATEV-BWA
- Typische Abgrenzungspositionen
- Beurteilung der Ertragskraft aus der DATEV
- Beurteilung der bilanziellen Verhältnisse aus dem DATEV-Satz

Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Die Kapitaldienstberechnung
- Plausibilisierung der Kontoentwicklung
- Verifizierung der Kapitaldienstberechnung mit der Kontoentwicklung

Einschätzung der Liquiditätssituation des Kunden

Mögliche Kreditrisiken außerhalb der Bilanz
- Säulen der Bonitätseinschätzung
- Exemplarische Auswahl von außerbilanziellen Risiken für den Kreditgeber

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene Kreditanalysten, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Bilanzanalysten, Intensivbetreuer, erfahrene Kreditsachbearbeiter, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.05.12	15.05.12	500,00	Epp	23.04.12

Referent/-in

Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Bildung von Kreditnehmereinheiten

Veranstaltungsnummer

05.301.09

Veranstaltungsziele

Umsetzung der maßgebenden Rechtsnormen und bankaufsichtlichen Vorgaben für die Bildung von Kreditnehmereinheiten nach § 19 KWG in der Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Am ersten Tag des Seminars werden theoretische Hintergründe besprochen, eine mögliche Arbeitsanweisung zu diesem Thema vorgestellt und erste praktische Beispiele erläutert.

Der zweite Tag der Veranstaltung dient dazu, Lösungsvorschläge zu Beispielen in Gruppen zu erarbeiten, diese vorzutragen und unter Anleitung alternative Lösungsansätze zu suchen.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten,
darüber hinaus: Sachbearbeiter Firmenkundengeschäft, Mitarbeiter des Meldewesens

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.03.12	13.03.12	500,00	Epp	20.02.12
03.09.12	04.09.12	500,00	EF	13.08.12

Referent/-in

Prof. Dr. Hans Paul Bisani, Deggendorf

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Bonitätsanalyse komplexer Kreditnehmereinheiten nach § 19 KWG

Veranstaltungsnummer

05.301.19

Veranstaltungsziele

Erlangen der fachlichen notwendigen Kompetenzen zur Beurteilung von komplexen Kreditnehmereinheiten

Erkennen und Beurteilen der Bedeutung von wirtschaftlichen Verflechtungen, die innerhalb der Kreditnehmereinheit zwischen den Unternehmen und natürlichen Personen bestehen, für die Bonitätsanalyse

Erlernen und Anwenden einer zeitsparenden, strukturierten Vorgehensweise bei der Bonitätsanalyse komplexer Kreditnehmereinheiten

Veranstaltungsinhalte

Strukturierte Bonitätsanalyse komplexer Kreditnehmereinheiten (nach §19 KWG) und Risikoverbünden

Individuelle Gewichtung der vorgelegten Unterlagen nach dem Ziel der Bonitätsanalyse und dem Aussagegehalt der Informationen

Techniken für die Zusammenfassung der wirtschaftlichen Unterlagen einer Kreditnehmereinheit (wie Steuererklärungen/ -bescheide, Jahresabschlüsse, Einnahmen-/ Überschussrechnungen, Vermögensaufstellungen) in einer Gesamtbeurteilung

Besonderheiten der Bonitätsanalyse bei verbundenen Unternehmen

Möglichkeit der Gewinnbeeinflussung mit Hilfe verbundener Unternehmen (Gewinnverschiebung, Zwischengewinne)

Erkennen der Gewinnbeeinflussung an Hand geeigneter Kennzahlen

Möglichkeiten einer zeitsparenden Analyse und Darstellung der übergreifenden Bonitätssituation einer Kreditnehmereinheit

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten,
Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Intensivbetreuer.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.10.12	09.10.12	500,00	EF	17.09.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Risikofrüherkennung (gem MaRisk) u. Intensivbetreuung kritischer Engagements im Firmenkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

04.304.42

Veranstaltungsziele

Möglichkeiten und Grenzen einer Intensivbetreuung kritischer Engagements im Marktbereich gemäß MaRisk, Risiken bei Kreditengagements frühzeitig erkennen, wirtschaftliche Krisen und deren Auswirkungen richtig einschätzen, typische Maßnahmen der Krisenbewältigung kennen lernen und hinsichtlich ihrer Wirksamkeit gewichten.

Veranstaltungsinhalte

Früherkennung nach MaRisk
- Hintergründe für Risikofrüherkennung in der Sparkasse
- Definition Intensivbetreuung
- Regelungen der MaRisk - Unterscheidung von Betreuungsarten
  - Organisatorische Aufhängung, Intensivbetreuung im Markt-Erfolgsmodell, typische Abläufe nach Modell K

Methoden zur Früherkennung
- Anforderungen an Früherkennungsmerkmale
- Typische Früherkennungsmerkmale für die Identifikation durch EDV und Watchlist
- Früherkennung durch lösungsorientierte manuelle Analyse
  - Krisenverläufe mit Entwicklung der Handlungsspielräume, Gewinn- und Finanzschwellenrechung, erkennen von Bilanzmanipulation, elementare Kennzahlen, Insolvenzgründe und deren Beseitigung

Entscheidungsfindung nach Risikoerkennung
- Maschinelle und manuelle Engagementzuordnung zu den Abteilungen
- Inhalte für die Bestandsaufnahme
- Mögliche Zusammensetzung des Gremiums

Die Rolle der Sparkasse in der Intensivbetreuung
- Kommunikation mit dem Kunden
- Informationsbedürfnis/ Unterlagen
  - Unterlagen für die Analyse, Bestandteile und Nutzen eines Beratungsberichts, Sanierungsfähigkeit und positive Fortführungsprognose, analysieren und plausibilisieren von Unterlagen, Maßnahmen zur Überwindung der Unternehmenskrise
- SWOT-Darstellung zur Situationsanalyse
- Einbindung Dritter in den Betreuungsprozess
- Strategie in der Intensivbetreuung
- Überwachung/Controlling des Kunden
- Dauer der Intensivbetreuung

Beendigung der Intensivbetreuung
- Rückgabe in den Markt und Voraussetzungen
- Weitergabe an die Sanierung
- Qualitätssicherung der Risikofrüherkennung
- Ursachen und Folgen für Risikospäterkennung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Intensivbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer,
Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Sanierer, erfahrene Sanierer.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.10.12	12.10.12	750,00	EF	19.09.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Insolvenzfrüherkennung und Insolvenzvorsorge aus Sicht der Sparkasse

Veranstaltungsnummer

05.301.02

Veranstaltungsziele

Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse über Insolvenzen und deren Ursachen
Analyse von insolvenzgefährdeten Unternehmen anhand von sparkassenbezogenen Fallstudien und Checklisten

Veranstaltungsinhalte

Die wichtigsten Insolvenzursachen in den einzelnen Unternehmensbereichen

- Typische Insolvenzursachen im Mittelstand
- Unternehmenskrisen
- Konjunkturelle Rahmenbedingungen und deren Einfluss auf Insolvenzwahrscheinlichkeit einzelner Unternehmen
- Zusammenstellung möglicher Krisenursachen
- Konsequenzen für die Kreditwürdigkeitsprüfung

Die Insolvenzauslöser nach der Insolvenzordnung

Bilanz- und kontenorientierte Insolvenzprognose

- Testfragen zur Aussagekraft von bilanz- und kontenorientierten Frühwarnsystemen
- Kritische Würdigung von Frühwarnsystemen
- Die Analyse der Bilanzpolitik als Möglichkeit der Insolvenzfrüherkennung
- Die wichtigsten Insolvenzursachen und ihr Niederschlag im Jahresabschluss

Wissenschaftliche Untersuchungen zu den Insolvenzursachen

Insolvenzfrüherkennung im Management des Kreditkunden am Beispiel der UUB

Insolvenzfrüherkennung im Absatzmarkt des Kreditkunden

Checklisten

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Intensivbetreuer, Sanierer, erfahrene Sanierer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.11.12	07.11.12	750,00	EF	15.10.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fresh up: Kreditmanagement im mittleren Firmenkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

04.304.13

Veranstaltungsziele

Unter Hinweis auf die bestehenden gesetzlichen Grundlagen werden praxisbezogene Entscheidungshilfen im täglichen Firmenkreditgeschäft vermittelt.

Veranstaltungsinhalte

Unterlagen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Gewerbetreibenden und Freiberuflern
- Jahresabschluss
- Einnahmeüberschussrechnung
- Datev BWA

Aussagekraft und Auswertung der Unterlagen zu § 18 KWG

Die wichtigsten Auswirkungen des BilMoG auf das HGB n.F.

Die Kapitaldienstrechnung

Vorstellung von EBIL und STATBIL sowie wichtiger Bilanzanalysekennzahlen

Das Eigenkapital und seine Korrekturposten

Entscheidungshilfen zur Finanzierungswahl und Kreditlaufzeit

Bemessung von Kontokorrentkreditlinien

Die Kreditnehmereinheit nach § 19 (2) KWG

Praktische Beispiele

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, Sanierer, Kreditanalysten, darüber hinaus: Teilmarktbereichsverantwortliche, Sachbearbeiter im Firmenkundengeschäft, Geschäftsstellenleiter, Firmenkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.11.12	21.11.12	750,00	Epp	29.10.12

Referent/-in

Udo Becker, Kreissparkasse Euskirchen
Joachim Parthon, Sparkasse Hanauerland

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Fresh up: Neue Erkenntnisse zur Beurteilung von Kreditengagements

Veranstaltungsnummer

04.302.01

Veranstaltungsziele

Auffrischung bzw. Vertiefung der aktuellen betriebswirtschaftlichen Beurteilungsinstrumente.
Effizientes und zielgerichtetes Entwickeln einer Engagementstrategie aufgrund der Kundeninformation
Gesprächsstrategie klar strukturieren und kundenorientierte Vertriebsaspekte einsetzen.

Veranstaltungsinhalte

Strukturierte Beurteilung der Ertrags- und Finanzsituation

Die Bedeutung des Managements bei der Unternehmensführung und deren schnelle und kompetente Beurteilung

Die Beurteilung von Marktchancen und Marktauftritt des Unternehmens zur Bestimmung der langfristigen Unternehmensstrategie

Zielgerichtet und sicher Vertriebsaspekte aus den Kundenunterlagen erkennen und im Gespräch einsetzen

Entwicklung, Bewertung und Umsetzung von Engagementstrategien im Firmenkundengeschäft

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.11.12	14.11.12	780,00	Epp	22.10.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fresh up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen

Veranstaltungsnummer

05.301.16

Veranstaltungsziele

Der Seminarteilnehmer erkennt die Besonderheiten von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen, kann die sich daraus ergebenden Risiken beurteilen sowie die geeigneten Maßnahmen für die Sparkasse ableiten.

Veranstaltungsinhalte

Wachstumsphase
- Erfolgsfaktoren für das Wachstum von Unternehmen
- Erfolgsfaktoren und Risiken von Jungunternehmen

Kapitalbedarfsermittlung
- Ermittlung des Anlagekapitalbedarfs
- Ermittlung des Umlaufkapitalbedarfs

Beurteilung von Investitionsvorhaben
- Strategische Beurteilung
- Ökonomische Beurteilung
- Abschließende (Risiko-)Beurteilung von Investitionen

Anforderungen an das Controllingsystem

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit.

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene Kreditanalysten, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Bilanzanalysten, Intensivbetreuer, erfahrene Kreditsachbearbeiter, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.06.12	21.06.12	500,00	Epp	30.05.12

Referent/-in

Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fresh up: DATEV-Auswertung - eine datenorientierte Bonitätsanalyse zur aktiven Kundenbetreuung

Veranstaltungsnummer

05.301.24

Veranstaltungsziele

Die Zielsetzungen des Seminars sind auf folgende Punkte fokusiert:

- Auffrischung der bereits bestehenden Kenntnisse bezüglich der Analyse der DATEV-BWA
- Auswertung der Kreditkunden in der Kreditwürdigkeitsprüfung
- Verbesserung des Informationsstandes in der Kreditkontrolle durch aktuellere Auswertung des Ertrags- und Finanzverlaufs gegenüber der Analyse des offiziellen Jahresabschlusses
- Vorstellen von Anknüpfungspunkten für die betriebswirtschaftliche Unterstützung des Kreditkunden durch die Hausbank
- Betriebswirtschaftliche Aufbereitung der Monatsauswertung zu einem aussagefähigen Informationsinstrument in Fallstudien

Veranstaltungsinhalte

Möglichkeiten und Grenzen der DATEV-Auswertungen in der Kreditwürdigkeitsprüfung

Mögliche Fehlerquellen und Aussagewert der BWA

Ableitung einer vorläufigen Bilanz aus der DATEV

Zuordnungs- und Vollständigkeitsmängel in der DATEV-BWA

Betriebswirtschaftliche Aufbereitung der BWA

Auffrischung der unterjährigen Verprobungstechniken zur Ermittlung von Bestandsveränderungen bei Produktions- und Handwerksbetrieben

Unterjährige Ermittlung des Material-(Waren)einsatzes bei Handelsunternehmen

Ableitung des sogenannten statischen Finanzbedarfs aus der DATEV

DATEV für Freiberufler

Quick-Check

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Erfahrene Kreditanalysten, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Bilanzanalysten, Intensivbetreuer, erfahrene Kreditsachbearbeiter, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.06.12	26.06.12	500,00	Epp	04.06.12

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fresh up: Verprobung u. effiziente Analyse v. Unterlagen zur Bonitätsprüfung im Firmenkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

05.301.17

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer lernt typische, vom Kunden eingereichte Unterlagen mit praxisorientierten Verfahren zu plausibilisieren sowie diese im Rahmen eines engen Zeitbudgets zu analysieren.
Er erkennt mögliche Risiken sowie Chancen für die Sparkasse.

Veranstaltungsinhalte

Effiziente Analyse des Jahresabschlusses
- Die strukturierte Bilanzanalyse
- Typische Chancen- und Risikopotentiale im Jahresabschluss

Verifizierung ausgewählter Positionen des Jahresabschlusses
- Auswirkung bilanzpolitischer Maßnahmen auf das Rechnungswesen des Unternehmens
- Vorräte
- Debitoren

Verprobung der Kalkulation des Unternehmens
- Die Kalkulation des Händlers
- Die Kalkulation des Dienstleisters
- Die kombinierte Zuschlagskalkulation

Verprobung von Kapitaldienstberechnung und Kontoentwicklung
- Die Kapitaldienstberechnung
- Plausibilisierung der Kontoentwicklung
- Verifizierung der Kapitaldienstberechnung mit der Kontoentwicklung

Verprobung der Datev-BWA
- Typische Abgrenzungspositionen
- Sonstige Fehlerquellen und Indikatoren zur Beurteilung der Qualität der Unterlagen

Verifizierung von Planungsunterlagen
- Ertragsplanung
- Finanzplanung
- Bilanzplanung

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene Kreditanalysten, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Bilanzanalysten, Intensivbetreuer, erfahrene Kreditsachbearbeiter, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.03.12	22.03.12	500,00	Epp	29.02.12

Referent/-in

Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fresh up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung typischer Schwachstellen mittelständischer Unternehmen

Veranstaltungsnummer

05.301.22

Veranstaltungsziele

Der Seminarteilnehmer kann typische Schwachstellen von Unternehmen erkennen und die betriebswirtschaftlichen Konsequenzen beurteilen. Hieraus leitet er geeignete Maßnahmen zur Konsolidierung des Unternehmens unter Berücksichtigung der Interessen des Kreditinstituts ab.

Veranstaltungsinhalte

Typische Schwächen mittelständischer Unternehmen
- Ein Blick in ausgewählte Insolvenzstatistiken
- Untersuchung von Grütter und Kähr
- Empirische Studie Dr. Weisenhuber & Partner

Indikatoren zur Beurteilung von Unternehmen
- Grundsätzliche Überlegungen der Bonitätsentscheidung
- Persönliche Indikatoren
- Wirtschaftliche Indikatoren

Ausgewählte Beurteilungskriterien zum Bereich "Management"
- Beurteilung der Unternehmerqualifikation
- Beurteilung der strategischen Ausrichtung
- Standortbestimmung und Beurteilung der bestehenden Potenziale
- Beurteilung der Unternehmensorganisation
- Beurteilung der Kostenrechnung/Kalkulation
- Beurteilung des Berichtswesens und Controlling
- Beurteilung des innerbetrieblichen Bereichs

Ausgewählte Beurteilungskriterien zum Bereich "Markt"
- Beurteilung der Kundenstruktur
- Beurteilung des Angebots- und Auftragsvorlaufs
- Beurteilung der Marktkomponente
- Beurteilung der Marketingkonzeption

Beurteilung und Optimierung der Ertragskraft
- Beurteilung der Erlöskomponente
- Realisierung möglicher Sparpotentiale
- Erhöhung der Auslastung

Beurteilung und Optimierung der Finanzkraft
- Ist-Status der Liquidität
- Beurteilung des Debitorenmanagements
- Beurteilung des Kreditorenmanagements
- Beurteilung des "normalen" Liquiditätsmanagements
- Liquiditätsmanagement in Krisensituationen

Checklisten

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene Kreditanalysten, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Bilanzanalysten, Intensivbetreuer, erfahrene Kreditsachbearbeiter, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.09.12	12.09.12	500,00	Epp	21.08.12

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Ganzheitliche Beratung im Firmenkundengeschäft

Inhaltsverzeichnis

Existenzgründungsberatung - Knackpunkte der Konzepte und der Gründer schnell erkennen

Veranstaltungsnummer

04.304.38

Veranstaltungsziele

Vermittlung betriebswirtschaftlicher Grundlagen für die Existenzgründungsberatung
Strukturierte Prüfung von Existenzgründungsvorhaben / Businesspläne
Qualifizierte Einschätzung von Unternehmereignung und Marktchancen

Veranstaltungsinhalte

Inhalt und Struktur erfolgreicher Business-Pläne

Systematisierung von Gründungsvorhaben

Die Person des Existenzgründers / das Unternehmensteam
- Managementanforderungen an den Existenzgründer
- Führungsqualitäten, Zielklarheit im Gründungsstadium
- Unternehmer- und Unternehmensbeurteilung

Die Marktchancen
- Marktpotenzial und Abgrenzung der relevanten Zielgruppe
- Beurteilung eines geeigneten Marketing-Mix
- Merksätze für ein erfolgreiches Marketing

Prüfung der Unternehmensstruktur

Fundierte Rentabilitätsplanung und Plausibilitätsverprobung

Finanzplanung und Finanzierung
- Ermittlung des Finanzbedarfs eines Existenzgründers
- Bereitstellung der Finanzmittel

Die häufigsten Fehler des Gründers nach der Existenzgründung

Checklisten

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Geschäftskundenberater, erfahrene Geschäftskundenberater, Kreditsachbearbeiter, Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditrevisoren, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.02.12	28.02.12	500,00	Epp	06.02.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Die öffentlichen Finanzierungshilfen und ihre Anwendung

Veranstaltungsnummer

04.304.18

Veranstaltungsziele

Überblick über die bestehenden Förderungsprogramme des Bundes, der Länder und der EU

Veranstaltungsinhalte

Programme der
- Kreditanstalt für Wiederaufbau
- EU, Europäische Investitionsbank (EIB)
- Länder Hessen und Thüringen

Kreditbeantragung und damit verbundene Einzelaspekte
- Antragsteller (Investor = Betreiber)
- Umsatzgrenze
- Vorhabensbeginn
- Sicherheiten/ Haftungsfreistellung
- Antragsunterlagen

Verwendungsnachweis

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.10.12	11.10.12	250,00	Epp	20.09.12

Referent/-in

Dominik Wünsch, Landesbank Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

SLeasingDirekt für Berater

Veranstaltungsnummer

04.304.16

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Leasing-Grundlagenwissen und Kalkulation von Angeboten anhand von Fallbeispielen am PC

Veranstaltungsinhalte

Leasing - ein Kerngeschäftsfeld für die Sparkasse

Rechtliche und steuerliche Betrachtung von Leasing

Das Sparkassen-Direkt-Leasing (S-Direkt)

Sparkassen-Leasing kundenorientiert verkaufen (Motive des Kunden, Akquisitionsansätze)

Das Deutsche Leasing-Direkt-Leasing (DL-Direkt)

Sparkassenleasing-Online

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Leasing-Spezialisten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, Freiberuflerberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.06.12	21.06.12	500,00	Epp	30.05.12

Referent/-in

Peter Singer, Deutsche Leasing AG

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

SLeasingIndividual für Berater

Veranstaltungsnummer

04.304.17

Veranstaltungsziele

Vermittlung der Leasing-Grundlagen

Vermittlung detaillierter Kenntnisse der Produktpalette im Sparkassen-Leasing

Vorstellung von individuellen Kundenlösungen im Rahmen von Sparkassen-Leasing

Praxisübungen zur objekt- und kundenorientierten Leasing-Beratung

Veranstaltungsinhalte

Handels- und steuerrechtliche Grundlagen des Leasing

- Leasing-Erlasse
- Bedeutung für die Vertragsgestaltung
- geeignete Objekte/Merkmale und

Feststellung der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (Afa-Zeit)

- Beratungsqualität und Problemlösungen unter Berücksichtigung steuerlicher und liquiditätsorientierter Ansätze

S-Individual-Verträge für Mobilien:

- Voll- und Teilamortisationsvertrag, Laufzeitoptionsvertrag, kündbarer Vertrag
- NEU - Mietkauf
- Einsatz des webbasierten Beratungs- und Kalkulationsprogramm
- Fallbeispiele Gruppenarbeit
- Leitfadengespräch für qualifizierte Beratung

Das Vertragsende

- Regularien
- Ansatzpunkte für neue Geschäfte

Das Neugeschäftsfördernde Ertragssystem (NES)

Risikoentlastene Geschäfte (Vernetzung mit der DL)

Spezialitäten der DL

Zielgruppe

Leasing-Spezialisten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.05.12	24.05.12	500,00	Epp	02.05.12

Referent/-in

Christoph Bleuel, Deutsche Leasing AG

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Direkt-Leasing für die Marktfolge Aktivgeschäft

Veranstaltungsnummer

05.301.15

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer werden mit der Grundidee, den Vertragsarten von Direkt-Leasing und der Arbeitsteilung zwischen Deutsche Leasing und den Sparkassen im Bereich Back-Office vertraut. Sie können eingereichte Vertragsunterlagen und Leasing-Bestände PC-gestützt bearbeiten. Sie sind gegebenenfalls bereit, notleidende Leasing-Verträge und Forderungen abzuwickeln.

Veranstaltungsinhalte

Direkt-Leasing

- Steuerrechtliche Grundlagen
- Grundidee
- Rahmenbedingungen
- Sicherheiten im Sparkassen-Leasing
- Vertragsarten (V1, V2 + V3)

Arbeitsteilung zwischen Sparkasse und Deutscher Leasing in den Back-Office-Prozesse

- Aufgaben der Sparkasse
- Aufgaben der Deutsche Leasing

Einreichung der Vertragsunterlagen

- Voraussetzungen für die Einreichung und Abbuchung
- Prüfung der Rechnung
- Prüfung der Abnahmeerklärung bzw. Zulassungsbescheinigung Teil II bei Verträgen mit direkter Beschaffung
- Festlegung Vertragsbeginn
- Abbuchung vom Konto der LGS
- Auszahlung des Kaufpreises
- Vollständigkeit der Unterlagen
- Kaufpreisänderung bei slb-Verfahren und direkter Beschaffung

Forderungskauf

- Regressloser Forderungskauf
- Anschlussfinanzierung nach der kalkulierten Laufzeit

Bestandsbearbeitung

- Leasing-Nehmer-Wechsel
- Haftung für Sach- und Rechtsmängel
- Totalschaden bzw. Diebstahl

Vertragsbeendigung

- Nachgeschäftsregeln von V1, V2, V3 - Verträgen

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditsachbearbeiter, Kreditanalysten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.03.12	29.03.12	250,00	EF	08.03.12

Referent/-in

Peter Singer, Deutsche Leasing AG

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Was ist ein Unternehmen wert? Bewertungsmethoden und Analyseansätze

Veranstaltungsnummer

05.301.03

Veranstaltungsziele

Praxisrelevante Nutzung von Methoden der Unternehmensbewertung
Spezifische Überlegungen und Vorgehensweisen bei der Unternehmensbewertung anhand von Fallstudien kennenlernen

Veranstaltungsinhalte

Begriff, Aufgaben und Anlässe der Unternehmensbewertung

Methoden der Unternehmensbewertung
- Substanzwertverfahren
- Ertragswertverfahren
- U.E.C. - Verfahren der Übergewinnverrentung
- Branchenorientierte Erfahrungssätze (Praktikerverfahren)

Grundsätze der Unternehmensbewertung nach dem Institut der Wirtschaftsprüfer

Vorgehensweise der Unternehmensbewertung

Die Behandlung von Unternehmensverkäufen im Rahmen der Einkommensteuer

Checkliste zur Unternehmensbewertung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Intensivbetreuer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.09.12	25.09.12	500,00	Epp	03.09.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Unternehmensnachfolge gesichert? Beratung und Begleitung durch die Sparkasse

Veranstaltungsnummer

04.304.35

Veranstaltungsziele

Erkennen der Stärken und Schwächen in der Konzeption und Gestaltung des unternehmerischen Generationswechsels
Bewertung der Stärken und Schwächen für die Kreditwürdigkeitsprüfung und die laufende Engagementbeurteilung
Mithilfe bei der Konzeption und Gestaltung von Zielen und Maßnahmen für den unternehmerischen Generationswechsel
Festlegung der Hausbankfunktion in den verschiedenen Phasen des unternehmerischen Generationswechsels

Veranstaltungsinhalte

Strategische Defizite in der Nachfolgeplanung im Unternehmen

Kernziele der begleitenden Sparkasse

Unternehmensübergang und Kontinuität

Das Haus für die Nachfolge bestellen Lösungswege zur Unternehmensnachfolge

- Festlegung typischer Wegstrecken für mittelständische Familienunternehmen
- Die zeitliche Dimension der Nachfolgeregelung
- Das Haus besenrein übergeben Voraussetzungen einer gelungenen Unternehmensnachfolge
- Stolpersteine beim Unternehmensübergang

Ruhestand ist anstrengend Vorbereitung des Seniors auf die Unternehmensnachfolge

- Emotionale Dimension
- Finanzielle Vorsorge für den Ruhestand

Die Übernahme des Unternehmens

- Unternehmensbewertung
- Suche und Auswahl von Nachfolgekandidaten
- Führungsorganisation und ihre Eignung für den Generationswechsel

Externes Controlling der Sparkasse in der Übergangsphase

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.12.12	11.12.12	500,00	EF	19.11.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Unternehmerische Vermögensnachfolge - erbrechtliche und steuerrechtliche Aspekte

Veranstaltungsnummer

04.304.39

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erarbeiten und erlernen die Grundlagen der unternehmerischen Vermögensnachfolge. Auf der Basis des Erbrechts und des Erbschaftsteuerrechts wird ein Überblick über die verschiedenen, grundsätzlich rechtlich möglichen Regelungen zur unternehmerischen Vermögensnachfolge gegeben. Insbesondere die zivilrechtlichen und steuerrechtlichen Folgen dieser Regelungen haben entscheidende Bedeutung für den Erfolg der unternehmerischen Vermögensnachfolge und werden ebenso dargestellt wie die Möglichkeit der Veräußerung von Unternehmen.

Veranstaltungsinhalte

Bedeutung unternehmerischer Vermögensnachfolge

Menschlich-Psychologische Aspekte der Unternehmensnachfolge

Unternehmerische Aspekte der Unternehmensnachfolge

Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
- Erbrecht
- Familienrecht
- Gesellschaftsrecht

Internationales Recht

Steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
- Erbschaftsteuer
- Ertragssteuer

Notfallvorsorge des Unternehmers

Zielgruppe

Gewerbe- und Firmenkundenbetreuer,
Individualkundenbetreuer,
Private-Banking-Berater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.09.12	18.09.12	500,00	Epp	27.08.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Klaus Wigand, FAErbR und FAStR
Deutsche Nachlass München GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Bilanzierung und Besteuerung von Derivaten

Veranstaltungsnummer

04.320.01

Veranstaltungsziele

Ziel des Seminares ist es, den Teilnehmern die steuerliche Behandlung und Bilanzierung der wichtigsten derivativen Finanzinstrumente zu vermitteln. Die Teilnehmer werden dabei sicherer in Gesprächen mit Kunden und Steuerberatern. Die erlernten Inhalte werden für die kundengerechte Vermittlung in Kleingruppen trainiert.

Veranstaltungsinhalte

- Grundlagen der Besteuerung und der Bilanzierung
  - Mikro-, Makro-, Portfolio-Hedge
  - Aktuelle Finanzgerichtsurteile

- Besonderheiten/ Unterschiede je nach Risikoart des Derivats bei
  - Zinsderivaten
  - Währungsderivaten
  - Rohstoffpreissicherungen
  - Strukturierte Produkte (Gesamtbetrachtung, Betrachtung der Einzelkomponenten)

- Theorie und Grundlagen der Besteuerung und Bilanzierung
  - bei unbedingten Zinsderivaten
  - Swaps (Zahler/ Empfänger)
  - Forward-Swaps (Zahler/ Empfänger)
  - Doppelswaps (Zahler)
  - Strukturierte Swaps (CMS Strukturen, Quanto-Swaps)
  - Zins- und Währungsswap
  - bei bedingten Zinsderivaten
  - Caps/Floors (Kauf/ Verkauf)
  - Collars
  - Swaption (Zahler/ Empfänger)
  - Digitale Optionen
  - bei bedingten Währungsderivaten
  - Devisen-Termingeschäfte (mit Chance)
  - Währungsoptionen

- Abgeltungsteuer
  - Trennung nach Betriebs- und Privatvermögen
  - Abgeltungsteuer-Relevanz und Freistellung
  - Abgeltungsteuer relevante Kapitalerträge nach Produkten
  - Erfahrungen im Umgang mit der Abgeltungsteuer / F.A.Qs

- Steuerbescheinigungen/ Saldenbestätigungen

Besonderer Hinweis

Anmeldungen von Teilnehmern außerhalb des SGVHT per Mail mit Angabe der Übernachtungswünsche an: michael.zaenker@sgvht.de

Zielgruppe

Dieses anspruchsvolle Seminar richtet sich an bereits im Zins- und Währungsmanagement ausgebildete Spezialisten und Firmenkundenberater.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.10.12	26.10.12	500,00	EF	04.10.12

Referent/-in

Heinz-Josef Bickers
Verbundbank, Landesbank Hessen-Thüringen
Martin Alles
Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Bilanzanalyse

Inhaltsverzeichnis

Bilanzanalysepraxis mit EBIL (EBIL I)

Veranstaltungsnummer

05.302.01

Veranstaltungsziele

Vermitteln von Grundkenntnissen der Bilanzanalyse und des EBIL-Systems mit dem Ziel, Jahresabschlüsse selbständig zu analysieren und die Kreditwürdigkeit von Kreditnehmern zu beurteilen

Veranstaltungsinhalte

Einführung in die Bilanzanalyse

Die Bilanzanalyse im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung

Bilanzunterlagen
- Arten der Bilanzen
- Qualität der Bonitätsunterlagen
- Geprüfte und ungeprüfte Bilanzen
- Leitfaden des DSGV zu §18 KWG

Größenklassen der Unternehmen
- Offenlegungspflichten für Rechnungslegungsunterlagen
- Aufstellungs- und Offenlegungsfristen

Methoden der Bilanzanalyse
- Kennzahlenanalyse
- Bilanzzeitvergleich
- Branchenvergleich

Analyse des Jahresabschlusses
- Analyse des Vermögensaufbaus
- Analyse der Kapitalstruktur
- Analyse der Finanzierungsstruktur
- Analyse der GuV-Rechnung

Einführung in die BWA-Analyse der DATEV
- Kurzfristige Erfolgsrechnung
- Bewegungsbilanz
- Statische Liquidität

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Firmenkundenbetreuer, Sanierer, Kreditanalysten, Bilanzanalysten,
darüber hinaus: Firmenkundenberater, Sachbearbeiter Firmenkundengeschäft, Teilmarktverantwortliche, Marktverantwortliche, Geschäftsstellenleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
28.03.12	28.03.12	250,00	Epp	07.03.12

Referent/-in

Dipl.-Kfm. Jürgen Grün, Frankfurt am Main

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Bilanzanalysepraxis mit EBIL - Fallstudienseminar (EBIL II)

Veranstaltungsnummer

05.302.02

Veranstaltungsziele

Vermitteln vertiefender Kenntnisse der Bilanzanalyse und Klärung von Zweifelsfragen. Verbesserung der Beurteilungssicherheit durch Bearbeiten von Fallstudien als wichtige Grundlage für die Kreditentscheidung.

Veranstaltungsinhalte

Einführung in das EBIL-System
- Zahlenaufbereitung und Funktionsweise
- EBIL-Eingaben und ihre Besonderheiten

Die wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufe
- Bestätigungsvermerke und Bescheinigungen
- Die Bedeutung des BilMoG für die HGB-Rechnungslegung

Analyse und Struktur der EBIL-Auswertungen (Listbilder)
- Vermögens- und Kapitalanalyse
- Erfolgsspaltung und Ergebnisanalyse
- Stärken- und Schwächenprofil
- Krisenfrüherkennung
- Branchenvergleich
- Kennzahlen des EBIL-Systems

Analyse des Eigenkapitals
- Besonderheiten im Rahmen des EBIL-Systems

Zahlungsstromorientierte Analyse

Cash-Flow-Analyse
- Ermittlung des Cash-Flow
- Bedeutung und Aussagekraft des Cash-Flow
- Gestufte Cash-Flow-Rechnung als geschlossene Konzeption

Darstellung der Bilanzkritik
- Aufbau und Struktur der Bilanzkritik
- Bonitätseinstufung der wirtschaftlichen Verhältnisse
- Formulierungsvorschläge für die Bilanzkritik

Bedeutung der EBIL-Kennzahlen für das Ratingverfahren (Finanzrating) der S-Finanzgruppe

Bilanzurteil und andere Kriterien für die Kreditentscheidung

Fallstudien
- Analyse des Eigenkapitals
- Ermittlung des erfolgswirksamen Cash-Flow
- Gliedern (Erfassen) eines Jahresabschlusses
- Analyse der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen
- Analyse der Rückstellungen
- Erstellen von Bilanzkritiken

Voraussetzungen

Grundkenntnisse der Bilanzanalyse (EBIL I, Kennziffer 05.302.01)

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Sanierer, Kreditanalysten, Bilanzanalysten, Geschäftsstellenleiter, Kreditsachbearbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.03.12	30.03.12	500,00	Epp	08.03.12

Referent/-in

Dipl.-Kfm. Jürgen Grün, Frankfurt am Main

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Dynamische Bilanzanalyse I

Veranstaltungsnummer

05.302.05

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sind nach der Teilnahme an allen drei Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse in der Lage, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu ersehen, den Jahresabschluss in den einzelnen Positionen zu analysieren und für die Kreditentscheidung auf seine Aussagefähigkeit hin zu untersuchen.

Veranstaltungsinhalte

- Grundsätzliches zum Inhalt, Aufbau und Zielsetzung einer Jahresabschlussanalyse
- Die Aussagefähigkeit von Bilanz und GuV
- Der Vermögensaufbau und seine Risiken
- Faustregeln (Goldene Bilanz- und Finanzregeln) und ihr Nutzen
- Stolpersteine in der Darstellung des Jahresabschlusses und dessen Aufbereitung
- Was versteht das HGB unter Anlage- und Umlaufvermögen?
- Was verbirgt sich hinter Eigenkapital, Rücklagen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten?
- Ausweis der Verbindlichkeiten nach Rest- und Ursprungslaufzeit
- Ausweis des Eigenkapitals bei Personen- und Kapitalgesellschaften
- Die steuerliche Problematik des Eigenkapitalausweises
- Rechnerische Bestimmung des effektiven Eigenkapitals unter Berücksichtigung von Steuerschulden
- Juristische und analytische Behandlung von Gesellschafterdarlehen
- Möglichkeiten und Missdeutungen von Kennzahlen
- Hilfsmittel zum besseren Kennzahlenverständnis
- Herleitung, Darstellung und kritische Würdigung der gängigsten Kennzahlen
- Die Kapitalstruktur und ihre Chancen und Risiken
- Die Ergebnisanalyse und ihre Chancen und Risiken
- Die Liquiditätsanalyse und ihre Chancen und Risiken
- Cash Flow-Analyse (Cash Flow, Cash Flow-Interpretationen, BNUV)
- Kombinationsmöglichkeiten der Kennziffer Cash Flow mit anderen Kennzahlen
- Elementare Möglichkeiten der Bilanzpolitik
- Bewegungsbilanz und Kapitalflussrechnung (Cashflow Statements) als Analyse-Instrument
- Bilanzen im Rahmen von Finanzierungsbemühungen
- Der Jahresabschluss als Basis für Kreditentscheidungen und Besteuerung
- Entwicklung von Planrechnungen zur besseren Kreditentscheidung
- Zusatzinformationen für Kreditgeber und Gesellschafter
- Gesellschafterdarlehen vor dem Hintergrund des Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechtes und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG)

Voraussetzungen

Grundkenntnisse in Bilanzanalyse

Besonderer Hinweis

Modularer Aufbau der Seminare
- Aufbauphase
  - Dynamische Bilanzanalyse I
  - Dynamische Bilanzanalyse II
- Verdichtungsphase
  - Dynamische Bilanzanalyse III
- Vertiefung und Spezialisierung
  - Internationale Rechnungslegung
  - Risikobeurteilung außerhalb der Bilanz
- Wiederholung, Vertiefung
  - Dynamische Jahresabschlussanalyse und Routine als Update

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Bilanzanalysten, Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditsachbearbeiter, Kreditrevisoren, Sanierer, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
01.02.12	03.02.12	810,00	Epp	11.01.12
02.05.12	04.05.12	810,00	EF	11.04.12

Referent/-in

Unternehmerberatung Dr. Christians, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Dynamische Bilanzanalyse II

Veranstaltungsnummer

05.302.06

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sind nach der Teilnahme an allen drei Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse in der Lage, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu ersehen, den Jahresabschluss in den einzelnen Positionen zu analysieren und für die Kreditentscheidung auf seine Aussagefähigkeit hin zu untersuchen.

Veranstaltungsinhalte

- Bewertung in Handels- und Steuerbilanzen
- Bewertungsprinzipien: Herleitung und Folgen für den Jahresabschluss
- Posteninhalte und Postenzusammenhang zwischen Bilanz und GuV
- IFRS und BilMoG - Welche Änderungen für die Bewertung ergeben sich?
- Das bereinigte Nettoumlaufvermögen (BNUV) als finanzorientierte Zielgröße
- Finanzierungsrechnung, anhand von BNUV-Effizienzen
- Die Verdeutlichung und Beurteilung der Investitionspolitik
- Beurteilung statischer Bilanzwerte in Verbindung mit dynamischen GuV-Zahlen
- Kennzahlen von Umsatz, Erfolg und Umschlag
- Rentabilität - Wirtschaftlichkeit - Produktivität - Wertschöpfung
- Partieller und totaler Vermögensumschlag
- Die Einbeziehung der Konjunktur in die Bilanzanalyse und -kritik
- Windowdressing im Vorfeld einer Bonitätsbeurteilung
- Möglichkeiten und Grenzen einer externen Bilanzkontrolle (Manipulation, Fälschung)
- Kosten- und Ergebnisstruktur sowie Trendanalyse als Ausgangspunkt von Sofortprogrammen
- Zeitnahe Bonitätsbeurteilung durch Einbeziehung der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (System DATEV)
- Analyse und Auswertung der DATEV-BWA
- Kurzbeschreibung der einzelnen Unterlagen und Auswertungen (Summen- und Saldenliste, BWA-Formen, BWA-Auswertungen, Standardkontenrahmen SKR)
- Fragen vor der Analyse der BWA (z. B. Vollständigkeit, Zuordnung)
- Periodengerechte Abgrenzungsnotwendigkeiten
- Verprobung des Material- und Wareneinsatzes (Abhängigkeit vom Typ des Unternehmens: Handel? Produktion?)
- Ermittlung und Möglichkeit der Berechnung von Bestandsveränderungen
- BWA als Grundlage einer Ableitung des Jahresabschlusses
- Aussagefähige Stellungnahme durch BWA-Auswertung

Voraussetzungen

Die Teilnahme am Seminar Dynamische Bilanzanalyse I (Kennziffer 05.302.05)

Besonderer Hinweis

Modularer Aufbau der Seminare

- Aufbauphase
  - Dynamische Bilanzanalyse I
  - Dynamische Bilanzanalyse II
- Verdichtungsphase
  - Dynamische Bilanzanalyse III
- Vertiefung und Spezialisierung
  - Internationale Rechnungslegung
  - Risikobeurteilung außerhalb der Bilanz
- Wiederholung, Vertiefung
  - Dynamische Jahresabschlussanalyse und Routine als Update

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Bilanzanalysten, Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditsachbearbeiter, Kreditrevisoren, Sanierer, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.04.12	27.04.12	810,00	Epp	04.04.12
27.06.12	29.06.12	810,00	EF	06.06.12

Referent/-in

Unternehmerberatung Dr. Christians, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Dynamische Bilanzanalyse III Bilanzgestaltung - Bilanzmanipulation - Bilanzfälschung

Veranstaltungsnummer

05.302.07

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Möglichkeiten und Grenzen einer Bilanzgestaltung gegenüber Bilanzfälschungen abzugrenzen, gezielte Fragen zu stellen und sachgerechte Wertungen vorzunehmen.

Veranstaltungsinhalte

- Bewertungswahlrechte nach IFRS und HGB/BilMoG
- Bedeutung der Gliederung von Bilanz und GuV
- Schwebende Verträge
- Die Bedeutung von Bestandsveränderungen
- Was steckt in halbfertigen Erzeugnissen und Fertigware?
- Im Bau befindliche Anlagen - eine heikle Position im Jahresabschluss
- Zulässige und unzulässige Teilgewinnrealisierung
- Percentage of Completion-Methode
- Wertberichtigungen und Sonderabschreibungen
- Die Darstellung nicht voll einbezahlter Kapitalien
- Eigenkapital, das zwar gezeigt, jedoch nicht vorhanden ist
- Das Fristenproblem in der Bilanz
- Windowdressing und Luftumsätze
- Scheingewinne und Gewinne, die gar nicht vorhanden sind
- Karussell-Bilanzen im Unternehmensverbund
- Inventurfehler und Abgrenzungsprobleme
- Rückstellungen - Bildung, Berechnung und Probleme bei der Analyse
- Pensionszusagen und ihre Behandlung
- Zulässige und unzulässige Saldierungen
- Das Problem der Rechtsform und der rückständigen Steuern
- Abweichende Geschäftsjahre als Gestaltungsmittel der Bilanz
- Das Stichtagsproblem
- Mangelhafte Kapazitätsauslastung und Bewertung
- Die Vielfachwertung einzelner Fehler
- Mit Abschreibungen manipulieren
- Sicherheit durch Testat - Die Rolle des Prüfers
- Aktivierung von Entwicklungskosten und die Folgen
- IFRS, US-GAAP und BilMoG - Ein Allheilmittel gegen Manipulationen?

Bitte zum Seminar einen Taschenrechner mitbringen.
Am ersten und zweiten Tag endet das Seminar gegen 18.00 Uhr.

Voraussetzungen

Die Teilnahme an den Seminaren Dynamische Bilanzanalyse I und II (Kennziffer 05.302.05 + 05.302.06)

Besonderer Hinweis

Modularer Aufbau der Seminare
- Aufbauphase
  - Dynamische Bilanzanalyse I
  - Dynamische Bilanzanalyse II
- Verdichtungsphase
  - Dynamische Bilanzanalyse III
- Vertiefung und Spezialisierung
  - Internationale Rechnungslegung
  - Risikobeurteilung außerhalb der Bilanz
- Wiederholung, Vertiefung
  - Dynamische Jahresabschlussanalyse und Routine als Update

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Kreditrevisoren, Sanierer, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.09.12	12.09.12	810,00	Epp	20.08.12
28.11.12	30.11.12	810,00	EF	07.11.12

Referent/-in

Unternehmerberatung Dr. Christians, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Risikobeurteilung im Kreditgeschäft außerhalb der Bilanzauswertung

Veranstaltungsnummer

05.302.08

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen moderne Methoden und Techniken einer über die Bilanzanalyse hinausgehenden Risikobeurteilung kennen. Ebenso soll das Gespür für Chancen und Risiken einer Geschäftsausweitung weiter entwickelt werden. Möglichkeiten der Auswertung von Kennzahlen des Unternehmens und deren Kombination werden ebenso verdeutlicht wie häufig unerkannte Gefahren ihrer Fehldeutung.

Veranstaltungsinhalte

- Risiken im Anlagevermögen (z. B. Erneuerungs-, Auslastungs- und Verwertungsrisiko)
- Lagerrisiken
- Währungs- und Forderungsausfallrisiken
- Break-Even-Analyse
- Voll- und Teilkostenrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Risiken innerbetrieblicher Fehlinformation (z. B. Kostenrechnung, Kalkulation)
- Sortiments-, Markt- und Absatzrisiken
- Spezifische Abnehmerrisiken
- Nachfolge- und Managementrisiken
- Vertragsrisiken
- Finanzierungsrisiken: der Cashflow als Risikoindikator
- Steuerliche Risiken
- Risiken durch Gesetzgebung und Rechtsprechung (z. B. Umweltschutz, Mitbestimmung)
- Produkt- und Innovationsrisiken
- Beschaffungsrisiken
- Personalrisiken
- Gewinnrisiken
- Organisations- und Informationsrisiken
- Insolvenzrisiken (Insolvenzparameter)
- Möglichkeiten und Grenzen einer frühzeitigen Risikoerkennung und -einschätzung

Besonderer Hinweis

Modularer Aufbau der Seminare

- Aufbauphase
  - Dynamische Bilanzanalyse I
  - Dynamische Bilanzanalyse II
- Verdichtungsphase
  - Dynamische Bilanzanalyse III
- Vertiefung und Spezialisierung
  - Internationale Rechnungslegung
  - Risikobeurteilung außerhalb der Bilanz
- Wiederholung, Vertiefung
  - Dynamische Jahresabschlussanalyse und Routine als Update

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Intensivbetreuer, Kreditrevisoren, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.03.12	30.03.12	810,00	EF	05.03.12
07.11.12	09.11.12	810,00	Epp	17.10.12

Referent/-in

Unternehmerberatung Dr. Christians, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) - Auswirkungen auf den Jahresabschluss

Veranstaltungsnummer

05.302.14

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer dieser Veranstaltung lernen die wesentlichsten Änderungen kennen und sollen in die Lage versetzt werden, die Folgen für die bilanzpolitisch relevanten Zielgrößen Rentabilität, Liquidität und Kapitalverhältnisse einzuschätzen. In ausgewählten Fällen werden dabei auch kritische Vergleiche zu den IFRS-Regelungen gezogen.

Veranstaltungsinhalte

- Hintergründe der Bilanzrechtsmodernisierung
- Folgen der Abschaffung von Wahlrechten und Spielräumen
- Immaterielle Vermögensgegenstände
- Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs
- Derivativer Firmenwert - Bilanzierung und Bewertung
- Als Aufwand berücksichtigte Zölle und Verbrauchssteuern (RAP)
- Disagio
- Bewertung von Verbindlichkeiten
- Aktive latente Steuern
- Bewertung von Pensionszusagen
- Pensionsrückstellungen aus Altzusagen
- Aufwandsrückstellungen
- Pflicht zur Bilanzierung von selbstgeschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen (gewerbliche Schutzrechte, Patente und Know-how)
- Umbenennung des Bewertungsparagraphen § 253 HGB in Zugangs- und Folgebewertung und umfassende Neuregelung
- Folgen der Wandlung des bisherigen Bewertungsbegriffs niedriger beizulegender Wert in niedrigeren Zeitwert bzw. niedrigeren beizulegenden Zeitwert
- Fair-Value-Bilanzierung von Finanzinstrumenten bei Kreditinstituten
- Neue Größenklassen bei der Konzernrechnungslegung
- Einheitliche Leitung statt gesellschaftsrechtliche Verhältnisse als Konsolidierungskriterium von Zweckgesellschaften
- HGB oder IFRS - Wann macht welche Bilanzierung für den Mittelstand Sinn?
- Entwicklungskosten als Bilanzierungswahlrecht
- Wertaufholung und Zuschreibung
- Herstellungskosten
- Saldierungsmöglichkeiten von Vermögensgegenständen und Schulden
- Wegfall der umgekehrten Maßgeblichkeiten
- Bewertungsvereinfachungsverfahren

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Kreditrevisoren, Sanierer, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.03.12	08.03.12	270,00	Epp	16.02.12

Referent/-in

Dr. Jörg Christians, Unternehmerberatung, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fresh up - Dynamische Jahresabschlussanalyse

Veranstaltungsnummer

05.302.10

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer vertiefen ihre bilanzanalytischen Vorkenntnisse und sollen nach Abschluss des Seminars in der Lage sein, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen, den Jahresabschluss unter Beachtung neuer gesetzlicher Regelungen und Rechnungslegungsstandards in den einzelnen Positionen zu analysieren und für die Kreditentscheidung auf seine Aussagefähigkeit hin zu untersuchen. Die Teilnehmer frischen ihre Kenntnisse in HGB-Direktiven auf und vertiefen ihr Wissen im Bereich der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS/IAS.

Veranstaltungsinhalte

- Zukunfts- und Risikobeurteilung mit Hilfe der Jahresabschlussanalyse
- Möglichkeiten, Grenzen und Missdeutungen von Kennzahlen
- Analyse der Bilanz: Stolpersteine und Risikopositionen, Eigenkapitalanalyse, Finanzierungsstruktur, Investitionsverhalten, Working Capital
- Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung: Gesamt- und Umsatzkostenverfahren im Vergleich, Erfolgsaufspaltung (Betriebs-, Finanz- und a.o. Ergebnis), Aufwandsstrukturanalyse
- Cash Flow und Kapitalflussrechnung: traditionelle und mehrstufige Cash Flow-Rechnung, Dynamischer Verschuldungsgrad, Ermittlung der Verschuldungsgrenze
- Rentabilitätsanalyse: Umsatzrendite, Eigen- und Gesamtkapitalanalyse, Return on Investment
- Liquiditätsanalyse: Liquiditätsgrade, Net Working Capital, Current Ratio, Cash Burn Rate
- Ausgewählte Aspekte der Vollkosten-, Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Break-Even-Analyse (Gewinnschwellenermittlung)
- Internationale Harmonisierungs- und Standardisierungsbemühungen der Rechnungslegung (Gründe, Stand der Entwicklung und Problemkreise/ Folgen für Klein- und Mittelbetriebe)
- Kurzdarstellung der unterschiedlichen Logik der Bilanzierungsstandards und deren Folgen für die Auswertung von Jahresabschlüssen, dargestellt an ausgewählten Beispielen
- Der Werkzeugkasten des Bilanzerstellers: Ausgewählte Aspekte der Bilanzpolitik, Bilanzgestaltung und Bilanzmanipulation
- BilMoG, MoMiG, Steueränderungsgesetze 2008/ 2009: Stärken die Gesetzesänderungen den Mittelstand?

Voraussetzungen

Die Inhalte der Seminarreihe Dynamische Bilanzanalyse (Baustein I, II und III, Kennziffer 05.302.05 - 05.302.07) werden als bekannt vorausgesetzt, so dass dieses Seminar ausschließlich auf die Bedürfnisse von Wiederholern mit langjähriger Analyseerfahrung zugeschnitten ist.

Besonderer Hinweis

Modularer Aufbau der Seminare

- Aufbauphase
  - Dynamische Bilanzanalyse I
  - Dynamische Bilanzanalyse II
- Verdichtungsphase
  - Dynamische Bilanzanalyse III
- Vertiefung und Spezialisierung
  - Internationale Rechnungslegung
  - Risikobeurteilung außerhalb der Bilanz
- Wiederholung, Vertiefung
  - Dynamische Jahresabschlussanalyse und Routine als Update

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Erfahrene Bilanzanalysten, erfahrene Kreditanalysten, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Kreditrevisoren, Sanierer, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.12.12	14.12.12	810,00	EF	21.11.12

Referent/-in

Unternehmerberatung Dr. Christians, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Grundlagen der Konzernrechnungslegung und Analyse konsolidierter Bilanzen

Veranstaltungsnummer

05.302.09

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Grundkenntnissen zur Konzernrechungslegung nach HGB (BilMog)
Kennen lernen und anwenden von Methoden zur Konsolidierung von Jahresabschlüssen
Erwerben von Kenntnissen zur Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen
Beurteilung der Möglichkeiten einer bilanzpolitische3n Gestaltung
Spezialfall Betriebsaufspaltung

Veranstaltungsinhalte

Der Konzernabschluss als Kreditbeurteilungsgrundlage
- Aufgabe, Grundsätze und Pflicht zur Konzernrechungslegung
- Auswirkung des BilMoG auf die Konzernrechnungslegung
- Bestandteile des Konzernabschlusses

Konsolidierungsvorgänge
- Durchführung einer Vollkonsolidierung bei verbundenen Unternehmen
- Konsolidierung anderer Unternehmensbeteiligungen (Equity Methode)

Praktische Anwendung
- Vorgehensweise der manuellen Konsolidierung
- Informationsbedarf und Behandlung von Informationsdefiziten
- Erfassung typischer Konzernbilanz-Positionen in EBIL 5.=

Analyse
- Analyse und Beurteilung von Konzernbilanzen
- Auswirkungen bilanzpolitischer Maßnahmen auf die EBIL-Kennzahlen
- Beispiel Betriebsaufspaltung
- Formen, Motive, steuerliche Aspekte, Gläubigerschutz, Notwendigkeit einer Konsolidierung?

Praxisbeispiele

Fallstudienarbeit

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten Führungskräfte Kreditgeschäft, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter,
Sanierer, erfahrene Sanierer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Intensivbetreuer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.11.12	27.11.12	500,00	Epp	05.11.12

Referent/-in

RDG Management-Beratung GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

EBIL-Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen

Veranstaltungsnummer

05.302.03

Veranstaltungsziele

Die Grenzen für die Pflicht zur Erstellung einer Konzernbilanz sind relativ niedrig angesetzt, so dass zunehmend auch mittelständische Unternehmen dem typischen Marktsegment des Firmenkreditgeschäfts der Sparkassen zur Konzernrechnungslegung verpflichtet werden. Vermittlung von Kenntnissen zur Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen sowie von Kenntnissen zur Beurteilung der bilanzpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten und somit Vermeidung von Fehlinterpretationen der quantitativen Kennzahlenanalyse. Durch die Analyse der Bilanzpolitik sollen Krisensignale frühzeitig erkannt werden.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen des Konzernbilanzrechts

- Die Aufgaben des Konzernabschlusses
- Die Pflicht zur Konzernrechnungslegung und Abgrenzung des Konsolidierungskreises
- Die wesentlichen Grundsätze der Konsolidierung
- Der Einfluss des BilMoG auf die Konzernrechnungslegung
- Die Vollkonsolidierung verbundener Unternehmen
- Die Konsolidierung anderer,nicht vollkonsolidierter Unternehmen
- Latente Steuern
- Währungsumrechnung
- Bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten bei der Erstellung eines Konzernabschlusses
- Grundsätze der "manuellen Konsolidierung" (Selbstkonsolidierung)

Analyse

- Bestandteile des Konzernabschlusses
- Erfassung und analytische Behandlung konzernspezifischer Abschlusspositionen im Rahmen des EBIL-Systems
- Qualitative Bilanzanalyse
  - Qualitative Klassifizierung von bilanzpolitischen Maßnahmen
  - Checkliste für die qualitative Beurteilung der Bilanzpolitik
  - Einbeziehen der Bilanzpolitik in die Kreditwürdigkeitsprüfung
  - Beurteilung der Bilanzpolitik als Grundlage der Krisenfrüherkennung
- Auswirkungen der bilanzpolitischen Maßnahmen auf die EBIL-TOP-Kennzahlen
- Bonitätsskala für die Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen
- Darstellung der Bilanzpolitik im Rahmen der Bilanzkritik

Fallstudien

Voraussetzungen

Empfehlenswert EBIL I und II (Kennziffer 05.302.01 + 05.302.02)

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Firmen- und Gewebekundenbetreuer, Sanierer, Kreditanalysten, Bilanzanalysten,
Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.10.12	09.10.12	500,00		17.09.12

Referent/-in

Dipl.-Kfm. Jürgen Grün, Frankfurt am Main

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Internationale Rechnungslegung

Veranstaltungsnummer

05.302.12

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer vertiefen ihre Kenntnisse im Bereich der Rechnungslegungsstandards IFRS/IAS und HGB (inkl. BilMoG). Sie lernen Besonderheiten einer nach internationalen Standards erstellten Bilanz gegenüber einer nach HGB erstellten Bilanz kennen. Bei ausgewählten Positionen werden sie in die Lage versetzt, die Andersbehandlung und deren Folgen für die Jahresabschlussanalyse (Kennzahlen) einzuschätzen.

Veranstaltungsinhalte

- Gründe für die Harmonisierungs- und Standardisierungsbemühungen der Rechnungslegung
- Folgen unterschiedlicher Bilanzierung für die Jahresabschlussanalyse und die Bonitätsbeurteilung mittlerer und kleiner Unternehmen
- Sind die nach internationalen Standards erstellten Jahresabschlüsse mit Blick auf den Vermögens-, Finanz- und Ertragsausweis wirklich "gefährlich", weil sie immer ein schöneres Bild zeigen?
- Wird das HGB durch das BilMoG ein dauerhafter Konkurrent zu IFRS?
- Rechtlicher Rahmen (Aufbau IFRS/IAS, HGB, IASB und Gesetzgeber als Herausgeber von Standards)
- Code law und Case law und deren unterschiedliche Folgen
- Die neueste Entwicklung: IFRS für kleine und mittlere Unternehmen
- Folgen der Anwendung internationaler Bilanzierungsstandards auf die finanzwirtschaftliche Konstitution mittlerer und kleiner Unternehmen
- Darstellung der unterschiedlichen Logik der Bilanzierungs- und Bewertungsstandards und deren Folgen für die Auswertung von Jahresabschlüssen
- Immaterielle und materielle Vermögensgegenstände - Definition und Behandlung
- Neubewertungsrücklage - Zustandekommen und analytische Behandlung
- Werthaltigkeitstest nach IFRS und seine Folgen für die Kennzahlen eines Unternehmens
- Anlage- und Umlaufvermögen - Bilanzierung nach IFRS und HGB und Analyse
- Bilanzierung und Behandlung von Finanzinstrumenten in IFRS
- Fertige und halbfertige Arbeiten (Percentage of Completion, strenges Realisierungsprinzip)
- Voraussetzung für Bildung von Rückstellungen
- Latente Steuern

Voraussetzungen

Fundierte Kenntnisse der Jahresabschlussanalyse, Kennzahlen und Kennzahlensystem.

Besonderer Hinweis

Modularer Aufbau der Seminare
- Aufbauphase
  - Dynamische Bilanzanalyse I
  - Dynamische Bilanzanalyse II
- Verdichtungsphase
  - Dynamische Bilanzanalyse III
- Vertiefung und Spezialisierung
  - Internationale Rechnungslegung
  - Risikobeurteilung außerhalb der Bilanz
- Wiederholung, Vertiefung
  - Dynamische Jahresabschlussanalyse und Routine als Update

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Kreditrevisoren, Sanierer, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.10.12	05.10.12	540,00	Epp	13.09.12

Referent/-in

Dr. Jörg Christians, Unternehmerberatung, Solingen

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

EBIL-Analyse von IAS/ IFRS-Jahresabschlüssen

Veranstaltungsnummer

05.302.13

Veranstaltungsziele

Die wesentlichen IAS/IFRS-Grundsätze kennen, mit den Besonderheiten der internationalen Rechnungslegung vertraut werden und internationale Jahresabschlüsse in quantitativer und qualitativer Hinsicht bewerten können.

Veranstaltungsinhalte

Grundlegendes zu den IFRS-Grundsätzen
- Einleitung
- Herausgeber der IFRS-Rechnungslegungsgrundsätze
- IFRS als Bilanzrecht der EU
- Grundzüge und Besonderheiten der IFRS

Bestandteile des IFRS-Jahresabschlusses
- Gewinn- und Verlustrechnung/ Gesamtergebnisrechnung
- Bilanz
- Kapitalflussrechnung
- Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Segmentberichterstattung

Wesentliche IFRS-spezifische Abschlusspositionen für die Bilanzanalyse
- Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte
- Firmenwert
- Langfristige Auftragsferigung
- Latente Steuern
- Eigenkapital
- Pensionsrückstellungen

Erfassung IFRS-spezifischer Abschlusspositionen im Rahmen des EBIL-Systems

Auswirkungen der IFRS-Grundsätze auf die EBIL-(Kennzahlen)-Analyse
- Ertragskennzahlen
- Bilanzkennzahlen

Aussagekraft von IFRS - (EBIL) - Auswertungen

Ansatz der qualitativen Analyse von IFRS-Abschlüssen

Zielgruppe

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditrevisoren, Sanierer, Kreditanalysten, Bilanzanalysten, erfahrene Kreditsachbearbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.10.12	10.10.12	250,00	Epp	19.09.12

Referent/-in

Dipl.-Kfm. Jürgen Grün, Frankfurt am Main

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Branchen know-how

Inhaltsverzeichnis

Bonitätsbeurteilung und Betreuung von Freiberuflern

Veranstaltungsnummer

04.310.03

Veranstaltungsziele

Qualifizierte und effiziente Bonitätsprüfung für die Zielgruppe Freiberufler anwenden

Aufbau von Branchen-know-how

Entwicklung von Betreuungsstrategien

Veranstaltungsinhalte

Management

- Vom Fachsepezialisten zum Unternehmer
- Alleine oder im Team
- Verkauf, Nachfolge

Markt

- Branchenbeurteilung und -perspektiven
- Bestimmung des relevanten Marktes, Zielgruppen
- Beurteilung des Marktauftritts, Aqusitionsstrategien
- Kundenbindungsstrategien, Ertragsstruktur, Finanzkraft
- Einnahme-/ Überschußrechung versus Vermögensvergleich
- Unterjährige BWA sowie Summen- und Saldenlisten
- Steuererklärungen, Steuerbescheid
- Altervorsorge

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer Geschäftskundenberater, Erfahrene Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren, Geschäftsstellenleiter, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.09.12	11.09.12	500,00		20.08.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Betriebswirtschaftliche Besonderheiten von Arztpraxen

Veranstaltungsnummer

04.310.02

Veranstaltungsziele

Das Seminar vermittelt praxisnah spezielle Kenntnisse über Arztpraxen. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, ihre (potenziellen) Kunden sachkundig zu beraten, die richtigen Fragen zu stellen und bestimmte branchenspezifische Sachverhalte besser einzuschätzen, um so zu einer richtigen Kreditentscheidung zu kommen.

Veranstaltungsinhalte

Rahmenbedingungen im Gesundheitsmarkt

Organisationsformen von Arztpraxen

Grundlagen eines ärztlichen Praxismanagements

Organisation in der Arztpraxis

Marketingmanagement in der Praxis

Leistungsbereiche und Kostenmanagement in der Praxis

Controlling - Instrumentarien in der Praxis

Praxisfinanzierung

Praxisbewertung

Besonderheiten einer zahnärztlichen Praxis

Notleidende Praxis oder notleidendes Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ)

Ausblick

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer Geschäftskundenberater, Erfahrene Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren, Geschäftsstellenleiter, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.04.12	24.04.12	500,00		02.04.12

Referent/-in

Christian Hüller, MC Med. Consulting Unternehmens- und Finanzierungsberatung e.K., Mainz

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Branchenseminar Automobilhandel - aktuelle Themen

Veranstaltungsnummer

04.310.01

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten Brancheninsider-Informationen aus erster Hand über die aktuellen Entwicklungen im Automobilhandel und darüber, wie sie diese in der Betreuung der Engagements effizient umsetzen können.

Veranstaltungsinhalte

Aktuelle Branchenentwicklung in Deutschland und Europa.

Um die Aktuallität des Seminars zu gewährleisten erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn in einem Rundschreiben der Sparkassenakademie die Seminarthemen mitgeteilt.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, erfahrene Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren, Geschäftsstellenleiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.03.12	27.03.12	500,00		05.03.12
10.10.12	11.10.12	500,00	EF	19.09.12

Referent/-in

Dr. Jan H. Gröpper
Gröpper & Partner, Ifu-Institut

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Erfolgsfaktor Branchenwissen: Die deutschen Automobilzulieferer und der Maschinenbau

Veranstaltungsnummer

04.310.42

Veranstaltungsziele

Branchenkompetenz als Vertriebsansatz in der Kundenbetreuung
Aktuelle Branchentrends
Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Bilanzen und BWA's erkennen und bewerten

Sie erhalten einen jeweils halbtägigen Einblick in die zwei wichtigsten deutschen Industriezweige - Automobilzulieferer und Maschinenbau

Veranstaltungsinhalte

Automobilzulieferer

- Charakteristika der deutschen Automobilzuliefererindustrie
- Die Zuliefererkette
- Markt- und Wettbewerb in der deutschen Zuliefererindustrie
- Zukünftige Erfolgsfaktoren von Automobilzulieferern
- Kennzahlen Automobilzulieferer
- Finanzierungsproblematik

Maschinenbau

- Segmentierung der Maschinenbaubranche
- Markt- und Wettbewerbsentwicklung im Maschinenbau
- Erfolgsfaktoren und Spezifika des Projektgeschäfts im Maschinenbau
- Branchenspezifische Kennzahlen und ihre Aussagekraft
- Finanzierungskonstrukte

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, erfahrene Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.06.12	12.06.12	250,00	Epp	22.05.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Handelsunternehmen unter der Lupe

Veranstaltungsnummer

04.310.43

Veranstaltungsziele

Branchenwissen im Umgang mit dem Kunden einsetzen
Aktuelle Branchenentwicklung und das Marktumfeld
Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Bilanzen und BWA's erkennen und bewerten

Veranstaltungsinhalte

Handelsstufen und -funktionen

Aktuelle Wettbewerbssituationen von Groß- und Einzelhandel

Informationsquellen für die Branchenanalyse

Standortanalyse

Handelsmarketing

Organisation und Personalmanagement im Handel

Ertrags- und Finanzkraftbeurteilung

Inventurverfahren und Bewertungsansätze

Kalkulation und Nachkalkulation

Investitions- und Liquiditätsbedarfsermittlung

Finanzierung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, erfahrene Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.09.12	26.09.12	250,00	Epp	05.09.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Markt- und Bonitätsbeurteilung von Gastronomie- und Hotelsgewerbe

Veranstaltungsnummer

04.310.41

Veranstaltungsziele

Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Bilanzen und BWAs erkennen und bewerten
Chancen und Risiken der Marktentwicklung in den einzelnen Segmenten erkennen
Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Veranstaltungsinhalte

Ausgestaltung und Entwicklung der Betriebstypen im Gastgewerbe (Beherbergungsgewerbe, Gaststättengewerbe, Pachtkantinen/ Catering)

Aktuelle Marktdaten für das Gast- und Beherbergungsgewerbe

Markt und Wettbewerb
- Einflussgrößen des Wettbewerbs
- Erfolgsfaktoren im Gastgewerbe
- Marketing im Gastgewerbe

Das Management im Gastgewerbe
- Personalbeschaffung und Personalmanagement
- Einkaufsmanagement
- Energiemanagement

Branchenspezifische Kennzahlen

Eigenheiten im Rechungswesen und der Kalkulation im Gastgewerbe

Besonderheiten bei Investitionen und Finanzierung
- Brauereidarlehen
- Pachtverträge

Zukunftsszenarien für die Gastronomie in Deutschland

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer
Geschäftskundenberater, erfahrene Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren, Geschäftsstellenleiter, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	20.03.12	500,00	Epp	27.02.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Das Deutsche Handwerk - von der Analyse bis zum Vertrieb

Veranstaltungsnummer

04.310.40

Veranstaltungsziele

Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen und beurteilen
Vermittlung von Branchenkompetenz für das Gespräch mit Kunden
Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Bilanzen und BWA's erkennen und bewerten.

Veranstaltungsinhalte

Ausgestaltung und Entwicklung der Betriebstypen im Handwerk
- Wegfall des Meisterzwangs
- Einteilung Bauhauptgewerbe / Baunebengewerbe

Markt und Wettbewerb
- Einflussgrößen des Wettbewerbs
- Branchenbilder
- Absatzmarkt: Abgrenzung und Segmentierung
- Wettbewerbsstrategie
- Erfolgsfaktoren von Handwerksbetrieben

Das Management im Handwerk

Produktivität als Erfolgsfaktor im Handwerk
- Bestimmungsfaktoren der Produktivität
- Typische Produktivitätsprobleme in der Praxis
- Steuerungsinstrumente der kaufmännischen Verwaltung

Ertrags- und Finanzkraftbeurteilung (Branchenspezifika)
- Branchenspezifische Kennzahlen und ihre Aussagekraft
- Bewertung der unfertigen/fertigen Erzeugnisse
- Bewertungsfehler und Kuriosa in der Praxis
- Das Drehen der Anzahlungsspirale

Eigenheiten der Kalkulation im Handwerk
- Kalkulationsschemata
- Auslastung und Kalkulation
- Kostenechte Vor- und Nachkalkulation

Besonderheiten bei Investitionen und Finanzierung

Liquiditätsdisposition im Handwerk

Zukunftsszenarien für die Handwerksbetriebe in Deutschland
- Geschäftsfelder und Marktbearbeitung
- Generationswechsel

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, erfahrene Geschäftskundenberater, Geschäftsstellenleiter, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Bilanzanalysten, erfahrene Bilanzanalysten, Sanierer, erfahrene Sanierer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	19.06.12	500,00	Epp	28.05.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Bewertung landwirtschaftlicher Immobilien und Grundstücke (HypZert anerkannt)

Veranstaltungsnummer

04.310.44

Veranstaltungsziele

Sie lernen, zu beurteilen, ob eine vorhandene Wertermittlung methodisch korrekt ist und Gutachtenaussagen kritisch zu interpretieren.
Sie erhalten einen Überblick über die Wertdimension landwirtschaftlicher Immobilien (alte und neue Bundesländer).
Sie vertiefen die Inhalte anhand von Fallstudien.
Sie lernen hilfreiche Datenquellen aus dem Internet kennen.
Der Inhalt entspricht dem neuesten Stand der einschlägigen Vorgaben (z. B. Pfandbriefgesetz, BelWertV) und berücksichtigt die durch die EUAgrarreform eingetretenen neuen Bedingungen.
Die Inhalte werden nach einem jeweils theoretischen Teil anhand von Praxisbeispielen besprochen.

Veranstaltungsinhalte

Marktanalyse für Acker- und Grünland, nachhaltige Wertansätze
Erläuterungen zum Markt für landwirtschaftliche Immobilien
Wahl des Wertermittlungsverfahrens
Bewertung landwirtschaftlicher Flächen mit detaillierter Marktanalyse
Waldbewertung
Vorstellung des Substitutionswertverfahrens
Vorstellung des Ertragswertverfahrens auf Basis der Vollkostenrechnung für landwirtschaftliche Spezialimmobilien (Getreidelager, Stallanlagen)
Diskussion einzelner Parameter (Kapitalisierungszinssätze, Restnutzungsdauer, Instandhaltungskosten, Mietausfallrisiko)
Nutzung von Datenquellen aus dem Internet
Praxisfälle aus der Bodenwertermittlung
Praxisfall Resthof
Praxisfall Vierseithof (klassischer Bauernhof)
Praxisfälle (Substitutions- und Ertragswertverfahren) aus der

- Bewertung von Milchviehställen
- Bewertung von Schweinemast- und Sauenställen
- Bewertung von Rindermast- und Mutterkuhställen
- Bewertung von Geflügelställen
- Bewertung von Gewächshausanlagen

Beleihungswert
Auswirkungen der Finanzkrise auf den Sicherungswert landwirtschaftlicher Immobilien und Grundstücke (z.B. temporäre Preistäler bei Schweinefleisch und bei Milch)

Zielgruppe

Immobilienschätzer, Immobilienfinanzierungsberater, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenberater, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenberater, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Referent/-in

Christian Bödecker (MRICS), öbuv Sachverständiger, CIS HypZert (F), Mitglied im Gutachterausschuss für Grundstückswerte Hannover

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Kredite an Bauträger

Veranstaltungsnummer

04.400.06

Veranstaltungsziele

Sensibilisierung für die besonderen Fragen im Bauträgerkreditgeschäft und Umsetzung in die Praxis

Veranstaltungsinhalte

Inhalte werden aktuell überarbeitet.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmenkundenbetreuer, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, darüber hinaus:
Sachbearbeiter im Firmenkundengeschäft und Immobilienfinanzierungsfachberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Referent/-in

Spezialisten aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Sanierung

Inhaltsverzeichnis

Sanierungs- und Restrukturierungsbetreuung - betriebswirtschaftliche Aspekte

Veranstaltungsnummer

04.304.37

Veranstaltungsziele

Verschiedene Phasen einer Restrukturierung/ Sanierung kennen
Mitarbeit bzw. kritische Würdigung eines Sanierungskonzeptes
Hindernisse und Widerstände bei der Umsetzung von Sanierungskonzepten richtig einschätzen
Methoden des Sanierungscontrolling kennen lernen

Veranstaltungsinhalte

Analyse der Sanierungsfähigkeit

- Voraussetzung der Sanierungsfähigkeit
- Normal- und Intensivbetreuung oder Sanierung? Anforderungen durch MaRisk

Chancen und Risiken der Sanierungsstrategie das Machbare erkennen

- Aufgaben und Aufbau von Sanierungskonzepten
- Typische Fehler und Schwachstellen in Sanierungskonzepten
- Kritische Würdigung von Sanierungskonzepten

Umsetzung und Controlling von Sanierungskonzepten

- Erfolgsparameter in der Krise
- Die Rolle der Sparkasse in der Sanierungsphase
- Die Rolle externer Berater im Sanierungsprozess
- Checklisten

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Sanierer, Intensivbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.06.12	14.06.12	500,00	Epp	23.05.12

Referent/-in

RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Sanierungs- und Restrukturierungsbetreuung - juristische Aspekte

Veranstaltungsnummer

04.304.36

Veranstaltungsziele

Frühzeitige Erkennung der Handlungsoptionen und deren jeweiligen Rechtsfolgen
Richtige Risikoeinschätzung für die Bank und die handelnden Sachbearbeiter
Kenntnis der neuen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zur Bestellung und Anfechtung von Sicherheiten

Veranstaltungsinhalte

Unternehmenssituation in der Krise

- Insolvenzantrag
  - Antragsberechtigung
  - Änderungen durch das MoMIG
  - Insolvenzgründe

Sanierungsansätze vor der Insolvenz
- Abwendung der Insolvenz
- Finanzwirtschaftliche Steuerungsinstrumente
- Reaktionsmöglichkeiten
  - Unterstützung
  - Untätigkeit der Bank
  - Kündigung Risiken der Bank
- Fragestellungen der außergerichtlichen Sanierung
  - Kommunikation
  - Rechtliche Ansätze
  - Treuhandmodelle in Krise, Sanierung und Insolvenz

Situation der Sicherheiten aus Sicht der Sparkasse
- Überprüfung von Sicherheiten
  - Zession
  - Sicherungsübereignungen
  - Grundschulden
  - AGB-Pfandrecht
  - Bürgschaften
  - Abtretung von Lebensversicherungen
  - Patronatserklärungen
  - Wirksame Bestellung von Sicherheiten
- Exkurs: Sicherheitenpools
- Sicherheitenbestellung in der Insolvenz
  - Nachträgliche Übersicherung
  - Anfängliche Übersicherung
- Anfechtungstatbestände
  - Kongruente Deckung
  - Inkongruente Deckung
- Eigenkapitalersatz
  - Derzeitige Rechtslage
  - Mögliche zukünftige Rechtslage
- Haftungsfragen: Übersicht
  - Die Bank als faktischer Geschäftsführer
  - Die Bank als quasi Gesellschafter
- Haftungsfragen: Strafrechtliche Haftungstatbestände
  - Insolvenzverschleppung
  - Untreue
  - Betrug
  - Deliktsbezogene Beihilfe- und Anstiftungstatbestände

Sanierungsansätze in der Insolvenz
- Übertragene Sanierung
  - Rahmenbedingungen
  - Ablauf
  - Durchführung
  - Stellung der Beteiligten
  - Pro & Contra
  - Alternativszenarien
  - M & A in der Krise
  - Zeitpunkt
  - Interessenlage der Bank
  - Zusammenfassung

- Insolvenzplanverfahren
  - Hintergründe
  - Ablauf
  - Initiativrecht
  - Aufbau
  - Beeinflussende Faktoren
  - Problemkreise
  - Planbeispiel

Bankspezifische Fragestellungen in der Insolvenz

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Sanierer, Intensivbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.09.12	20.09.12	500,00	Epp	29.08.12

Referent/-in

Dr. Sebastian Gall,
Rechtsanwaltskanzlei Grub, Brugger & Partner

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Wie Sie Sanierungsfälle erkennen und den IDW Standard S6 als Maßstab für die Sanierung nutzen

Veranstaltungsnummer

05.301.23

Veranstaltungsziele

- Sie erhalten aktuelle Informationen zum IDW S6 und zu den geänderten MaRisk.
- Sie erfahren die Einsatzmöglichkeiten des Sanierungsstandards.
- Sie verbessern anhand aktueller Beratungsfälle das Erkennen von Sanierungsfällen.
- Sie leiten aus bekannten Problemstellungen beim Kunden Anforderungen an die Konzepterstellung ab.
- Sie diskutieren intensiv mit Beratern aus der Praxis.

Veranstaltungsinhalte

Der Kunde in der Krise oder die Krise des Kunden?

- Typische Zeichen einer vorübergehenden Schwäche des Kunden
- Typische Zeichen einer andauernden Krise des Kunden
- Auswirkungen der Krisendauer auf die Sanierungschancen
- Erarbeitung von Anforderungen der Bank an Sanierungskonzepte

IDW Standard S6 - Maßstab für die Sanierung?

- Zweistufigkeit des S6 - eine Chance?
- Sanierungsmaßnahmen der ersten Konzeptstufe
- Strategien in der Sanierung aus Kundenansicht
- Neue Anforderungen an Planungen
- Strategien in der Sanierung aus Bankensicht
- Auswahl von Beratern durch Bank und Kunde

Zielgruppe

Ma-Risk-relevant:
Sanierer, Intensivbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.03.12	27.03.12	500,00	Epp	05.03.12

Referent/-in

Alexander Terhardt, RDG Management-Beratungen GmbH

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Sanierung als Haftungsrisiko

Veranstaltungsnummer

05.303.22

Veranstaltungsziele

Das Seminar gibt einen Gesamtüberblick der rechtlichen Gefahren und zeigt anhand von Praxisbeispielen, wie eine Sanierungsbegleitung rechtlich abgesichert werden kann bzw. welche alternativen Handlungsoptionen zur Vermeidung von Risiken zur Verfügung stehen. Der Unterschied zwischen rein rechtlich ausgerichteter Behandlung eines Firmenkunden in der Krise und vorteilhaften wirtschaftlichen Optionen wird herausgearbeitet.

Veranstaltungsinhalte

Beginn der Risikophase

Handlungsoptionen der Kreditinstitute und der Banken

- Stillhalten
- Fristgemäße und außerordentliche Kreditkündigung
- Formelle sowie materielle Voraussetzungen und Rechtsfolgen bei Verstößen
- Kündigungen
  - Kündigungsverbote
  - Kündigung zur Unzeit
- die Fortbestehensprognose
- Sanierungsüberwachung

Haftungsrisiken

- Kreditgewährung in der Krise
- Sittenwidrige Insolvenzverschleppung und Gläubigerschädigung
- Stellung als Gesellschafter
- Faktische Geschäftsführung
- Schuldnerknebelung
- Konzernhaftung
- Haftung als Vorstand bei Kreditgewährung

Haftungsrisiken bei der Abwicklung und Verwertung

Maßnahmen zur Vermeidung von Haftungsrisiken im Falle der Abwicklung

Fallbeispiele

Leitsätze der Rechtsprechung

Checklisten zur Risikovorsorge

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Sanierer, Abwickler, Intensivbetreuer, Kreditanalysten, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.09.12	27.09.12	500,00	Epp	27.08.12

Referent/-in

RA Stephan Glauer, München

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Der Sanierungskredit in der Sparkassenpraxis

Veranstaltungsnummer

05.303.15

Veranstaltungsziele

Quick-Check: Feststellung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung
Rechtliche Entscheidungskriterien für oder gegen eine Sanierung
Absicherung des Sanierungskredits durch insolvenzfeste Kreditsicherheiten
Kontrolle und Umsetzung eines Sanierungskredits

Veranstaltungsinhalte

Quick-Check für die Sparkasse-Praxis: Feststellung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung

Rechtliche Entscheidungskriterien:
Sanierungswürdigkeit des Unternehmens und des Unternehmers

Grundtypen des Sanierungskredits (Eigennütziger oder fremdnütziger Sanierungskredit, Überbrückungskredit - Beispiele, Abgrenzung, Voraussetzung)

Risiken des (eigennützigen) Sanierungskredits

Absicherung des Sanierungskredits (insolvenzfeste Kreditsicherheiten)

Kontrolle des Sanierungskredits (Maßnahmen und Risiken: Faktische Geschäftsführung oder Gesellschaftererstellung)

Praktische Umsetzung eines Sanierungskredits - Tipps, die in keinen Lehrbuch stehen

Kündigung des Sanierungskredits

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Sanierer, Intensivbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren, Abwickler.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.02.12	02.02.12	250,00	Epp	12.01.12

Referent/-in

PSP-Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fallstudienseminar zur Krisenfrüherkennung und -bewältigung im Kreditgeschäft

Veranstaltungsnummer

05.301.01

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Spezialkenntnissen aus dem Gebiet der Krisenerkennung und -bewältigung im Kreditgeschäft

Veranstaltungsinhalte

Fallstudie 1
- Fehlerhafte Expansion
- Regressive Konsolidierung

Fallstudie 2
- Das immobile Engagement
- Progressive Sanierung

Insolvenzen im Unternehmensbereich
- Insolvenzsymptome
- Früherkennung

Fallstudie 3
Die Situation der kreditgebenden Sparkasse in der Insolvenz
- im Insolvenzvorfeld und in der Abwicklung
- Betriebs-Auffanggesellschaft

Rechtliche Relevanzen vor und während der Insolvenzverfahren

Zusammenarbeit Sparkasse-Berater-Mandant

Die Bedeutung der Änderung im sozialen Verhalten des Managements mittelständischer Unternehmen
- Generationskonflikt
- Innovation
- Motivation
- Marktorientierung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, Sanierer, Kreditanalysten,
darüber hinaus: Firmenkundenberater, Sachbearbeiter Firmenkundengeschäft, Leiter Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.04.12	19.04.12	500,00	Epp	19.03.12

Referent/-in

RA Stephan Glauer, München

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Sanierung mittelständischer Unternehmen in der Praxis

Veranstaltungsnummer

04.304.28

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Spezialkenntnissen aus dem Gebiet der Sanierung

Veranstaltungsinhalte

Verhaltensweisen in der Krise

Fallstudie Ertrags- und Liquiditätskrise und Erarbeitung der Lösung

Chancen und Einflussmöglichkeiten bei drohender Insolvenz aus Sicht des Kreditinstituts

Unternehmenskrise als Chance
Zusammenarbeit Kreditinstitut/Unternehmer/Berater während der Sanierung

Unternehmensentwicklung in der Krise
Grundzüge eines Sanierungskonzeptes

Sanierungsmöglichkeiten nach der neuen Insolvenzordnung InsO

Auswirkungen der InsO auf das Kreditgeschäft der finanzierenden Institute in der Praxis, insbesondere Sicherheitenverwertung nach der InsO

Fallstudie Existenzielle Krise

Übertragen der Sanierung mit und ohne Insolvenzplan

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, Sanierer, Kreditanalysten, darüber hinaus: Leiter von Krisenengagements und mit dem Thema Rating beschäftigte Mitarbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.10.12	11.10.12	500,00	Epp	10.09.12

Referent/-in

RA Stephan Glauer, München

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Rechtliche und steuerrechtliche Fragen im Firmenkundengeschäft

Inhaltsverzeichnis

Der "Lebenszyklus" eines Kreditengagements - Weichenstellung im gewerblichen Kreditgeschäft

Veranstaltungsnummer

05.303.25

Veranstaltungsziele

Die Historie Firmen- und Gewerbekunden-Kreditengagements beginnt häufig mit der Unternehmensgründung und endet, wenn das Unternehmen möglicherweise verkauft und/ oder in wirtschaftliche Bedrängnis gerät. An diesen Schnittstellen gilt es für die zuständigen Mitarbeiter der Sparkasse, die richtigen Fragen zu stellen, um das Risiko der Sparkasse so gering wie möglich zu halten.

Im Rahmen der Veranstaltung werden vorhandene Kenntnisse der Teilnehmer wiederholt sowie vertieft und durch neue Hinweise ergänzt.

Die Teilnehmer erarbeiten die wichtigsten Fragestellungen, die für eine weitere positive Fortführung der Geschäftsverbindung von Bedeutung sind.

Veranstaltungsinhalte

Die Unternehmensgründung - Rechtliche Fragen im Hinblick auf die Legitimation

Was muss die Sparkasse im Rahmen des Kaufs/ Verkaufs des Unternehmens eines Firmen- oder Gewerbekunden beachten?

Aufbau und Nutzen einer due diligence

Rechtliche Auswirkungen einer due diligence

Welche Gefahren drohen dem Gewerbekunden in der Krise und wie kann die Sparkasse ihnen begegnen?

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, Sanierer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.03.12	22.03.12	520,00	Epp	29.02.12

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheimer Rechtsanwälte

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Gesellschaftsrechtliche Probleme in der Firmenkundenberatung

Veranstaltungsnummer

04.304.12

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer vertiefen ihre Kenntnisse über die verschiedenen Unternehmensformen und lernen durch die Bearbeitung vieler Fallbeispiele, die auf die gesetzlichen Neuregelungen seit dem Handelsrechtsreformgesetz und vor allem auf die aktuelle Rechtsprechung zur GbR und zur GmbH abgestellt sind, die speziellen Problembereiche der bei der mittelständischen Sparkassenkundschaft gängigen Unternehmensformen kennen. Auch die aktuelle gesetzliche GmbH-Reform MoMiG nimmt in den Erörterungen den ihr angemessenen Raum ein.

Veranstaltungsinhalte

Personenhandelsgesellschaften
- Entstehen von oHG/KG
- Unternehmerisches Handeln bei oHG/KG/GbR (Geschäftsführung, Vertretung)
- Haftung bei oHG/KG und in der GbR (hier insbesondere die neue höchstrichterliche Rechtsprechung zur veränderten Rechtsstruktur der GbR)
- Gesellschafterwechsel bei oHG/KG (Eintritt, Ausscheiden, Vererbung, Pfändung von Gesellschaftsanteilen)

Gesellschaft mit beschränkter Haftung
- Entstehung der GmbH (auch vereinfachte Gründung mittels Musterprotokoll) und der neuen Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- Grundsatz der Kapitalaufbringung und der Kapitalerhaltung nach dem MoMiG
- Haftung der GmbH (auch die wesentlich erweiterte persönliche Haftung von Geschäftsführern und Gesellschaftern nach dem MoMiG)
- Geschäftsführung/Vertretung bei der GmbH (auch Rechtsfolgen bei erkennbarem Missbrauch der Vertretungsvollmacht)
- Erwerb, Veräußerung und Verpfändung von Gesellschaftsanteilen

GmbH & Co. KG
- Begriff und Bedeutung (auch die erweiterten Erscheinungsformen nach dem MoMiG)
- Besonderheiten bei der Geschäftsführung und Vertretung
- Umwandlung einer oHG/KG in eine GmbH & Co KG
- Schutzvorschriften zugunsten der Vertragspartner der GmbH & Co KG

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, Mitarbeiter Rechtsabteilung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.03.12	15.03.12	500,00	Epp	22.02.12

Referent/-in

Assessor Dieter Henkelmann, Prien

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Atypische Kreditsicherheiten

Veranstaltungsnummer

05.303.18

Veranstaltungsziele

Grundlagen und systematische Vertiefung unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsprechung

Veranstaltungsinhalte

Gesellschafts- und Erbanteil und hieraus resultierende Ansprüche Patente, Gebrauchs- und Geschmacksmuster
- Beurteilung von Lizenzverträgen
- Übertragung als Sicherheit

Marken
- Übertragung als Sicherheit
- Verwertung

Firmennamen und Titel (z.B. von Zeitungen/Zeitschriften)
- Schutzfähigkeit
- Problem der isolierten Übertragbarkeit

Software und Datenbanken
- Arten/ Systematik des Urheberschutzes
- Bedeutung des Quellcodes
- Beurteilung eines Lizenzvertrages
- Übertragung zur Sicherheit/ Verwertung

Musikrechte
- Arten/ Lizenzsystematik (u.a. GEMA)
- Beurteilung von Lizenzverträgen
- Übertragung als Sicherheit

Filmrechte
- Arten/ Versicherung
- Lizenzsystematik
- Übertragung zur Sicherheit

Kunstwerke
- Prüfung der Echtheit
- Übertragung als Sicherheit/ Sicherstellung/ Verwertung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren, Sanierer, Intensivbetreuer, Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.11.12	22.11.12	250,00	Epp	01.11.12

Referent/-in

PSP-Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

BGH-Rechtsprechung

Veranstaltungsnummer

05.303.23

Veranstaltungsziele

Die Rechtssprechung der für das Bankrecht zulässigen Senate des BGH ist einer beständigen Entwicklung unterworfen. In der täglichen Praxis der Sparkassenmitarbeiter fehlt häufig die Zeit, diese Entscheidungen zu verfolgen und abzuwägen, ob sie für die Sparkasse von Bedeutung sein können.
Im Rahmen der Veranstaltung lernen die Teilnehmer aktuelle Entscheidungen kennen, vertiefen ihre Kenntnisse hinsichtlich bereits bekannter Entscheidungen und ordnen die Rechtssprechung in den Kontext ihrer täglichen Sparkassenpraxis ein.

Veranstaltungsinhalte

- Aktuelle BGH-Rechtssprechung vornehmlich des XI. und des IX. Zivilsenats des BGH.

- z. B.:
  - Kontovertragsrecht
  - AGB/Preisrecht
  - Zahlungsverkehrsrecht
  - Kreditrecht
  - Kreditsicherheitenrecht
  - Bürgschaftsrecht

- Welche aktuellen Urteile im Seminar besprochen werden teilen wir Ihnen rechtzeitig (ca. 8 Wochen vor Seminarbeginn) in einem Rundschreiben der Sparkassenakademie mit.

Zielgruppe

Ma-Risk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, Führungskräfte Kreditgeschäft, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Mitarbeiter Revision, Mitarbeiter Vorstandssekretariat, Sanierer, Mitarbeiter Kreditsekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.06.12	13.06.12	520,00	Epp	22.05.12

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheimer Rechtsanwälte

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Betriebliche Umwandlung - Grundlagen des Zivilrechts und Steuerrechts

Veranstaltungsnummer

05.303.19

Veranstaltungsziele

Das Seminar soll den Teilnehmern einen systematischen Einblick in die Grundregeln des Umwandlungsrechts gewähren. Die zivilrechtlichen Umwandlungsmöglichkeiten und deren steuerliche Auswirkungen werden in ihren Grundelementen erarbeitet.

Veranstaltungsinhalte

Was versteht man unter Umwandlung?
- Wichtige Rechtsformen im Überblick als Ausgangspunkt für Umwandlungen
- Einzelrechtsnachfolge
- Gesamtrechtsnachfolge

Gründe für eine Änderung der Rechtsform
- Betriebswirtschaftliche und zivilrechtliche Überlegungen
- Umwandlungsspezifische steuerliche Überlegungen

Handelsrechtliche Möglichkeiten zur Umwandlung lt. Umwandlungsgesetz (UmwG)
- Verschmelzung
- Spaltung
- Formwechsel
- Ausgliederung

Steuerrechtliche Möglichkeiten zur Umwandlung lt. Umwandlungssteuergesetz (UmwStG)
- Änderungen des UmwStG seit 1995 bis 2005 im Überblick
- Systematischer Überblick bei Umwandlungen aus der Personengesellschaft oder Einzelunternehmungen heraus in eine Kapitalgesellschaft oder in eine andere Personengesellschaft
- Systematischer Überlick bei Umwandlungen aus der Körperschaft heraus in eine Personengesellschaft, natürliche Person oder in eine andere Körperschaft

Die Wahl der Rechtsform der GmbH & Co. KG als aktuelle Gestaltungsempfehlung bei Umwandlungen

Zielgruppe

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditsachbearbeiter, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Kreditanalysten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.03.12	13.03.12	250,00	Epp	21.02.12

Referent/-in

Steueramtsrat Rudolf Jung, Dudenstadt

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Kreditberatung unter steuerlichen Aspekten (Unternehmer-/ Unternehmenssteuern)

Veranstaltungsnummer

04.304.11

Veranstaltungsziele

Intensivierung und Erweiterung der Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensbesteuerung mit dem Ziel, steuerliche Aspekte in die Firmenkundenberatung einzubeziehen.

Veranstaltungsinhalte

Unternehmensformen und ihre Besteuerung im Hinblick auf die Firmenkundenberatung

Berücksichtigung der steuerlichen Belastung bei der materiellen Kreditwürdigkeitsprüfung

Analyse der Steueraufwendungen in der G. u. V. des Kreditnehmers

Untersuchungsobjekte und -umwandlungen
- Einzelunternehmen
- Gesellschaften
- Sonderformen, insbesondere Betriebsaufspaltungen

Die Steuerbelastung bei den verschiedenen Unternehmensformen im Vergleich

Steuerliche Überlegungen zur Wahl der Rechtsform mittelständischer Unternehmen

Bewertungswahlrechte und ihre Auswirkungen auf die Besteuerung

Verlustabzug, steuerfreie Rücklagenbildung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, darüber hinaus: Firmenkundenberater, Geschäftsstellenleiter
Sachbearbeiter im Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.11.12	23.11.12	500,00	Epp	01.11.12

Referent/-in

Günter Böss, Finanzamt Bad Homburg

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Kredite und Kreditabwicklung in der Insolvenz

Veranstaltungsnummer

05.303.13

Veranstaltungsziele

Quick-Check: Feststellung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung

Beurteilung und Gestaltungsmöglichkeiten insolvenzfester Kreditsicherheiten in der Krise

Globalzession in der Insolvenz: Eine unterschätzte Kreditsicherheit

Effektive Geltendmachung von Kreditsicherheiten in der Insolvenz

Veranstaltungsinhalte

Quick-Check für die Sparkassenpraxis: Feststellung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung

Ablauf des Insolvenzverfahrens - Orientierungshilfe für die Bestellung von Kreditsicherheiten

Bestellung von Kreditsicherheiten in der Krise: anfechtbare oder insolvenzfeste Kreditsicherheiten?

Globalzession in der Insolvenz: Aktueller Stand der Rechtsprechung - Bedeutung und Werthaltigkeit

Verwertung von Kreditsicherheiten in der Insolvenz (Abgrenzung der Zuständigkeit, Vergütung des Insolvenzverwalters, taktische Vorgehensweise)

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Sanierer, Intensivbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.09.12	27.09.12	500,00	EF	05.09.12

Referent/-in

PSP-Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Intensivkurs Insolvenzrecht

Veranstaltungsnummer

05.303.10

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer bauen ihr Wissen im Insolvenzrecht aus und können es vor allem in Problemfällen nutzbar machen.

Veranstaltungsinhalte

Fragestellungen und Überlegungen im Vorfeld der Insolvenz

- Sanierung, Maßnahmen zur Beseitigung der Krise
- Insolvenzverfahren und Insolvenzplanung
- Haftungsfragen

Taktik und Strategie im Insolvenzantragsverfahren

- Geschäftsverbindung
- Sicherheiten
- Geschäfte mit dem vorläufigen Insolvenzverwalter

Insolvenzverfahren (Unternehmensinsolvenz)

- Gläubigerstellung
- Sicherheiten in der Insolvenz
  - Voraussetzungen für Inanspruchnahme und Verwertung
  - Immobilienzwangsvollstreckung in der Insolvenz
- Anfechtung in der Insolvenz
- Die Rolle der Sparkasse im Planverfahren

Tipps und Hinweise für ein optimales Ergebnis

Aktuelle Gesetzgebung und Rechtsprechung zum Insolvenzrecht mit Bezug zum Bankrecht

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Sanierer, Kreditanalysten, Privatkundenbetreuer, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, Intensivbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.11.12	08.11.12	250,00	Epp	18.10.12

Referent/-in

RA Dr. jur. Hans-Jörg Laudenbach, Gießen

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Die Insolvenzordnung - Auswirkungen auf die Kredit- und Abwicklungspraxis (Erfahrungsaustausch)

Veranstaltungsnummer

05.303.07

Veranstaltungsziele

Erfahrungsaustausch mit versierten Praktikern, insbesondere zum Insolvenzverfahren natürlicher Personen, Besprechung aktueller Fälle unter Erläuterung der neuesten Rechtsprechung

Veranstaltungsinhalte

Unternehmensinsolvenz
- Insolvenzantrag und -gründe
- Erfahrungen mit dem Insolvenzverwalter
- Mitwirkung im Gläubigerausschuss
- Insolvenzplanverfahren

Verbraucherinsolvenz
- außergerichtliches Schuldenbereinigungsverfahren
- Verbraucherinsolvenz
- gerichtliches Schuldenbereinigungsverfahren
- Insolvenzverfahren
- Restschuldbefreiung

Besonderer Hinweis

Um die angestrebten Erfahrungen für Sie noch effizienter zu gestalten, bitten wir Sie, Ihre Problemfälle aus dem Bereich des Insolvenzrechts per e-mail an Herrn Albert Konrad: albertgkonrad@hotmail.de oder per Fax: 06251-105675, zu übermitteln.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler,
Mitarbeiter Rechtsabteilungen, Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene MA Rechtsabteilung, erfahrene MA Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.06.12	21.06.12	250,00	Epp	31.05.12

Referent/-in

RA Tobias Hoefer, Mannheim, Fachanwalt für Insolvenzrecht
RA Albert Konrad, Bensheim

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Die Insolvenzordnung - Auswirkungen auf die Kredit- und Abwicklungspraxis sowie die Kontoführung

Veranstaltungsnummer

05.303.06

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmern sollen die Grundzüge der InsO sowie ihre Anwendung in der Sparkassenpraxis vermittelt werden.

Veranstaltungsinhalte

Ziele und Kernpunkte der InsO

Grundzüge des Verfahrensablaufs
- Insolvenzfähigkeit/ Insolvenzgründe
- Insolvenzmasse/ Insolvenzgläubiger
- Organe des Insolvenzverfahrens
- Abwicklung des Verfahrens

Insolvenzplanverfahren

Eigenverwaltung

Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung

Auswirkungen der InsO auf die Kredit- und Abwicklungspraxis sowie die Kontoführung
- Drohende Zahlungsunfähigkeit
- Anfechtungsrecht des Insolvenzverwalters
- Kredite im Insolvenzverfahren
- Konsequenzen für bestehende Sicherheiten
- Sicherheitenverwertung
- Kontoführung bei Insolvenz des Kreditnehmers

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler,
darüber hinaus: Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	08.05.12	500,00	EF	16.04.12

Referent/-in

RA Albert Konrad, Bensheim

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Konsortialkredit und Sicherheiten-Pool

Veranstaltungsnummer

05.303.27

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Struktur und Aufbau von Konsortial- und Konsortialkreditverträgen sowie Sicherheiten-Poolverträgen - unter Einbeziehung wechselseitiger Verknüpfungen.
Vertragsanalyse - Check-Liste typischer vertraglicher Regelungskomplexe.
Aktive Vertragsgestaltung - Interessenorientierte Optimierung gängiger Vertragsmuster.
Optional: Insolvenzfeste Kreditsicherheiten bei Sicherheiten-Poolvertrag.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen Konsortialvertrag (Ziel, Vor- und Nachteile, Arten)

Rechtliche Strukturen und Rahmenbedingungen Konsortialvertrag (z.B. Innen- oder Außenkonsortium, KWG, Kartellrecht, Geldwäschegesetz etc.)

Vertragsprüfung Konsortialvertrag - Checkliste typischer Regelungskomplexe

Aktive Vertragsgestaltung - Optimierung eines gängigen Vertragsmusters

Vertragsprüfung Konsortialkreditvertrag - Checkliste typischer Regelungskomplexe

Aktive Vertragsgestaltung Konsortialkreditvertrag - Optimierung eines gängigen Vertragsmusters

Grundlagen Sicherheiten-Poolvertrag

Vertragsprüfung Sicherheiten-Poolvertrag (inkl. Analyse Vertragsmuster)

Insolvenzfeste Kreditsicherheiten beim Sicherheiten-Poolvertrag

Besonderer Hinweis

Den Teilnehmern wird die Möglichkeit gegeben, eigene Verträge als zusätzliche Diskussionsgrundlage mitzubringen.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrenen Mitarbeiter Rechtsabteilung, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Abwickler, Kreditrevisoren, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.04.12	20.04.12	500,00	Epp	29.03.12

Referent/-in

PSP-Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Immobiliengeschäft

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Immobilienberatung

Veranstaltungsnummer

03.116

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- kennen die Rahmenbedingungen für eine zielorientierte Immobilienberatung,
- verfügen über die erforderlichen Fachkenntnisse für die Beurteilung von Immobiliengeschäften,
- können anspruchsvolle Kunden im Immobiliengeschäft betreuen,
- sind in der Lage, Immobilien zielorientiert zu akquirieren und diese unter Einbeziehung eines geeigneten Finanzierungskonzeptes zu vermarkten.

Veranstaltungsinhalte

1. Modul
- Standortanalysen
- Immobilienbewertung
- Versicherung im Immobiliengeschäft

2. Modul
- Immobilienmarketing (Grundlagen)
- Steuern rund um die Immobilie
- Immobilienmarketing (Anzeigen und Exposé)
- Finanzierungen (Bausparen)

3. Modul
- Finanzierungen
- Immobilienrecht
- Immobilienmarketing (Anzeigen und Exposé)
- Akquisition und Verkauf von Immobilien

4. Modul
- Bauträgergeschäft
- Bautechnik
- Finanzierungen (Beratung und Verkauf von Finanzierungen)
- Lernerfolgskontrolle

Voraussetzungen

Entsprechend den Inhalten des Kerncurriculums im Studiengang zum Sparkassenbetriebswirt:

- Immobiliengeschäft und -finanzierung (derzeit: Grundstücksrecht, Grundzüge der Wertermittlung, Finanzplanung).

- Abschluss Sparkassenfachwirt und mindestens einjährige Berufserfahrung in der qualifizierten Privatkundenberatung.

Besonderer Hinweis

Termine 2012
1. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
2. Modul: 11.06. - 15.06.2012, Erfurt
3. Modul: 03.09. - 07.09.2012, Erfurt
4. Modul: 08.10. - 12.10.2012, Eppstein
Kolloquium: 20.11.2012, Eppstein

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Geschäftsstellenleiter, Immobilien-Finanzierungsberater, Immobilienvermittler

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	20.11.12	4.150,00		16.04.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Kundenberatung im Privatkundengeschäft - Kreditberatung -

Veranstaltungsnummer

04.100.04

Zielgruppe

Privatkundenberater und Geschäftsstellenleiter

Veranstaltungsziele

Intensivierung und Erweiterung der Kenntnisse des Kreditgeschäfts, die zur selbständigen Beratung gehobener Privatkunden benötigt werden.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.05.12	16.05.12	570,00	Epp	23.04.12
10.12.12	12.12.12	570,00	EF	19.11.12

Veranstaltungsinhalte

Konsumentenkredite

- Geschäftspolitische Zielsetzung
- Haushaltsrechnung, Scoring-Verfahren
- Leasing, Angebote von Autobanken
- Cross-Selling
- Verkäuferische Umsetzung

Wohnungsbaukredite

- Geschäftspolitische Ziele der Sparkasse
- Aufbau einer Wohnungsbaufinanzierung
- Aktuelle öffentliche Förderprogramme
- Verbundprodukte
- Immobilien als Kapitalanlage (steuerliche Aspekte)
- Verkäuferische Umsetzung

Spezielle Finanzierungen einschließlich verkäuferischer Umsetzung

Übergreifende Fallstudien

Referent/-in

Jürgen Mück, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Michael Zaenker, Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Versicherungen rund um die Immobilie

Veranstaltungsnummer

04.400.07

Veranstaltungsziele

Vermittlung der Kenntnisse im Versicherungsgeschäft für die bedarfsgerechte Ansprache und Beratung rund um die Immobilie im Rahmen des ganzheitlichen und lebensphasenorientierten Beratungsansatzes (Sparkassen-Finanzkonzept)

Veranstaltungsinhalte

Absicherung der Risiken
- während der Bauphase
- während der Wohnphase

Finanzierungsphase
- Risikoabsicherung

Bauphase
- Risikolebensversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Unfallversicherung
- Bauherrenhaftpflichtversicherung
- Feuerrohbauversicherung
- Bauleistungsversicherung

Wohnphase
- Gebäudeversicherung
- Hausratversicherung
- Haftpflichtversicherungen

Am Kundennutzen orientierter Gesprächseinstieg und Produktargumentation

Zielgruppe

Immobilienfinanzierungsberater,
Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.04.12	18.04.12	400,00	Epp	27.03.12

Referent/-in

Trainer der SV SparkassenVersicherung

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Die steuerliche Förderung von vermietetem und selbstgenutztem Wohneigentum im Privatvermögen

Veranstaltungsnummer

04.400.05

Veranstaltungsziele

Erweiterung und Aktualisierung der Kenntnisse zur steuerlichen Förderung von Alt- und Neubauten potentieller Bauherren und Erwerber-Kunden

Veranstaltungsinhalte

Steuerliche Behandlung von Alt- und Neubauten beim Bauherren und Erwerber, insbesondere bei

- den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung (Einnahmen, Werbungskosten incl. Abschreibungen, Ermittlung der Einkünfte)
- den Einkünften aus privaten Veräußerungsgeschäften bei Immobilien
- der Förderung des selbstgenutzten Wohneigentums durch
  - Steuerermäßigung für die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen und für Handwerkerleistungen für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen
  - Steuerbegünstigung für Baudenkmale und Gebäude in Sanierungsgebieten und städtebaulichen Entwicklungsbereichen
- den gemischt genutzten Objekten
- Verfahrensfragen und Möglichkeiten der zeitnahen Steuerersparnis
- Abzug und Verrechnung von Verlusten

Zielgruppe

Immobilienfachberater, Kreditsachbearbeiter und Geschäftsstellenleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.06.12	14.06.12	500,00	EF	23.05.12

Referent/-in

Elisabeth Melzer, SGVHT

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Einsatz von Erneuerbaren Energien im wohnwirtschaftlichen Bereich - Fördermöglichkeiten

Veranstaltungsnummer

04.400.11

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer soll die notwendigen Kenntnisse über Erneuerbare Energien erwerben. Dazu gehören das EEG, die EnEV 2006 und der sog. Energie-Ausweis/ -Pass und deren Auswirkungen auf den Häuslebauer. Der Teilnehmer soll Begriffe, wie die Energiebilanz, erklären und die Rentabilität einzelner Maßnahmen berechnen können. Ebenso erhält er ausreichende Informationen über den Einsatz öffentlicher Mittel zur Finanzierung neuer Techniken im Bereich der erneuerbaren Energien.

Veranstaltungsinhalte

Erneuerbare Energien versus Zukunft fossiler Energiequellen und Atomstrom
Nutzung erneuerbarer Energien im privaten Bereich. Was sind die neuesten Entwicklungen in der Gebäudetechnik, z.B. Photovoltaik, Latente Speichermedien, Wasserstoff, Pelletöfen, Biogas, etc.?

EEG Erneuerbares Energiegesetz und die EnEV 2006
Welche Auswirkungen haben diese Gesetze und Verordnungen auf den Häuslebauer und auf Bestandsobjekte? Wie erfüllt der Eigenheimbesitzer die Vorschriften und wer hilft ihm dabei?

Energie-Ausweis/-Pass
Wie ist der Stand der Verordnung? Welche Fristen sind gesetzt? Welche Folgen hat die Nichteinhaltung? Welche Folgen hat die Verordnung auf den Markt von Immobilien? Beispielsrechnungen und Auswirkung der geplanten Maßnahmen auf ein Gebäude. Es wird vorgeführt, welche Sanierungsmaßnahmen welche Auswirkungen auf die Einstufung in der Energieeffizienz haben.

Die Energiebilanz
Erklärung der Begriffe: Primärenergiebedarf, Endenergiebedarf, Heizwärmebedarf, Anlagenaufwandszahl etc. und warum stimmen die berechneten Zahlen nicht mit den Werten aus der Energiekostenabrechnung überein?

Rentabilität der Maßnahmen - Rendite -
Wann rechnet sich eine Maßnahme? Einsparung versus Investitionskosten, aber auch die Wertsteigerung der Immobilie wird nicht vergessen.

Fördermöglichkeiten
Finanzierung des Einsatzes neuer Techniken bei Neubauvorhaben, Modernisierung und Sanierung des Altbaubestandes, Produktion von Solarstrom

Zielgruppe

Immobilien-Finanzierungsberater, Immobilienvermittler, Immobilienschätzer, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.04.12	24.04.12	250,00	Epp	03.04.12

Referent/-in

Matthias Burda, Wiesbaden
Dominik Wünsch, Landesbank Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Vom Altbau zum Energiesparhaus

Veranstaltungsnummer

04.400.08

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer soll die notwendigen Kenntnisse und Grundlagen zum Thema Energiesparhaus erwerben und Begriffe aus der Bauphysik erklären können. Dazu gehört auch die Schätzung von Maßnahmenkosten und die Prüfung deren Wirtschaftlichkeit.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen/ Was ist ein Energiesparhaus?
Erklärung der Begriffe: Niedrigenergiehaus, Energiesparhaus, Passivhaus, EnEV und woher kommen die Begriffe. Welche Zertifikate, Verordnungen und Gesetze stehen dahinter? Welche Zusammenhänge gibt es zu dem Baujahr und welche Schlüsse sind daraus zu ziehen?

Grundlagen/ Gebäudetypen und Bauweisen
Welche Gebäudetypen sind beim Ein- und Mehrfamilienhaus zu unterscheiden, z.B. Fachwerk, Siedlungshaus, Fertighaus, Massivhaus etc., mit und ohne Keller, Dachausbau, Anbauten etc. und welche Schlüsse sind bezüglich der Energieeffizienz und der Sanierungskosten zu ziehen?

Grundlagen/ Bauphysik für Laien
Erklärung der Begriffe: Dämmung, Dampfsperre, Diffusion, Konvektion, Speicherfähigkeit, U-Wert, Wärmedurchlasswiderstand etc. Hierbei wird auf Formeln und Berechnungen verzichtet und die Auswirkungen an Beispielen beschrieben.

Arten der Maßnahmen
Mit gezielten Maßnahmen effizient und wirtschaftlich sanieren. Erklärung von zeitlich gestaffelten Maßnahmenpaketen.

Kosten der Maßnahmen
Sanierungskosten staffeln sich in Sowiesokosten, in der Instandhaltung der Immobilie und den zusätzlichen Kosten für energetische Maßnahmen. Welche Maßnahmen haben welche Kosten pro Quadratmeter, Fassadensystem oder Dachdämmung etc.?

Verhältnismäßigkeit der Mittel - Wirtschaftlichkeit
Wann rechnet sich eine Maßnahme? Einsparung versus Investitionskosten, aber auch die Wertsteigerung der Immobilie wird nicht vergessen.

Gruppenarbeit und Fragen
Zusammenstellung von Sanierungsvorschlägen für verschiedene Gebäudetypen und der groben Kosten.

Zielgruppe

Immobilien-Finanzierungsberater, Immobilienvermittler, Immobilienschätzer, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.05.12	08.05.12	250,00	Epp	17.04.12

Referent/-in

Matthias Burda, Wiesbaden

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Immobilienschätzung und -wertermittlung I

Veranstaltungsnummer

04.400.04-I

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sollen die zur selbständigen Wertermittlung von Immobilien nötigen Kenntnisse und Fertigkeiten erwerben.
Durch verschiedenste Beispiele aus der Praxis sollen die Teilnehmer ihre Kenntnisse vertiefen und DV-gestützte Wertermittlungen kennen lernen.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen und Aufbau einer Wertermittlung

Grundlagen des Bau- und Planungsrechts

Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte und seine Aufgaben

Grundlagen der Bodenwertermittlung (einschl. Einführung in das Vergleichsverfahren) Einführung in das Sachwertverfahren

Einführung in das Ertragswertverfahren

Auswahl der Wertermittlungsverfahren

Objektbesichtigung/ Bautenstandbericht

Beleihungswertermittlung nach Vordruck 196 401 anhand konkreter Unterlagen

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Immobilienschätzer,
darüber hinaus: Immobilienfinanzierungsberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.03.12	07.03.12	750,00	Epp	13.02.12
10.09.12	12.09.12	750,00	EF	20.08.12

Referent/-in

Alfred Dubowy, Sparkasse Oberhessen
Jens Geißler, Sparkasse Gießen
Heinz-Georg Jeuck, LBImmoWert, Frankfurt
Rainer Müller-Jökel, Stadt Frankfurt

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Immobilienschätzung und -wertermittlung II

Veranstaltungsnummer

04.400.04-II

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sollen die zur selbständigen Wertermittlung von Immobilien nötigen Kenntnisse und Fertigkeiten erwerben.
Durch verschiedenste Beispiele aus der Praxis sollen die Teilnehmer ihre Kenntnisse vertiefen und DV-gestützte Wertermittlungen kennen lernen.

Veranstaltungsinhalte

Sachwertverfahren (Vertiefung)

Bewertung von werdendem Bauland

Vergleichswertverfahren für bebaute Grundstücke

Bewertung von Erbbaurechten und mit Erbbaurechten belasteten Grundstücken

Wertermittlung von Wohnungs- und Teileigentum

Wertermittlung von verunreinigten (kontaminierten) Grundstücken

Einfluss sonstiger Rechte und Belastungen auf die Bewertung (u.a. Baulasten, Dienstbarkeiten)

Risiken der Grundstücksbewertung außerhalb des Geschäftsgebietes der Sparkasse

Fallbeispiele aus der Sparkassenpraxis

Residualverfahren (Verfahren zur Ermittlung eines rentierlichen Bodenwertes)

Wertermittlung von Managementimmobilien (z.B. Hotel- und Gaststättengebäude, Alten- und Pflegeheime, Freizeitanlagen)

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Immobilienschätzer,
darüber hinaus: Immobilienfinanzierungsberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.05.12	31.05.12	750,00	Epp	08.05.12
05.11.12	07.11.12	750,00	EF	15.10.12

Referent/-in

Alfred Dubowy, Sparkasse Oberhessen
Jens Geißler, Sparkasse Gießen
Heinz-Georg Jeuck, LBImmoWert, Frankfurt
Rainer Müller-Jökel, Stadt Frankfurt

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Auswirkungen auf die Wertermittlung durch Bauschäden und -mängel

Veranstaltungsnummer

04.400.09

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer soll die notwendigen Kenntnisse und Grundlagen über die Auswirkungen von Bauschäden und -mängel, Baurecht, Planung und die EnEV 2006 im wohnwirtschaftlichen Bereich erwerben. Dabei geht es im Bereich der Bauschäden und mängel auch um die Haftungsfrage. Zum Thema Baurecht erwirbt der Teilnehmer Kenntnisse über die Auswirkung fehlendes Baurecht und nicht genehmigter Nutzung von Objekten. Auch wird die Frage nach dem Mehrwert unter Berücksichtigung der EnEV 2006 erläutert und diskutiert.

Veranstaltungsinhalte

Grundbegriffe Bau
Erklärung der Begriffe: Weiße Wanne, schwimmender Estrich, Ortgang, Aufsparrendämmung etc. zum Mitreden und Prüfen von Kostenschätzungen und Angeboten.

Auswirkung von Bauschäden und -mängel auf den Wert
Wie berücksichtige ich Baumängel und Bauschäden in der Wertermittlung beim Sachwert und Ertragswert? Inwieweit haftet der Sachverständige für die Berücksichtigung von Bauschäden und Baumängel?

Auswirkung von Baurecht auf den Wert
Wie berücksichtige ich fehlendes Baurecht? Wie berücksichtige ich, dass die Immobilie anders als genehmigt genutzt wird? Wie wird die möglich höhere bauliche Ausnutzung oder die vorhandene geringere Ausnutzung berücksichtigt?

Auswirkung von Planung auf den Wert
Ist eine moderne Architektur mehr wert als Standard? Erhöht eine aufwendige Planung den Wert der Immobilie? Wie wird die subjektive Drittverwendungsfähigkeit berücksichtigt?

Auswirkungen der EnEV 2006 auf den Wert
Ist ein gut gedämmtes Haus mehr wert? Wie wirken sich geringe Betriebskosten auf den Wert aus? Wenn die Heizungsanlage "contractet" wurde, ist die Immobilie weniger wert?

Definition Baukosten und Leistungsstand
Anhand von Beispielobjekten darstellen, bei welchem Bautenstand welche Kosten angefallen sind. Wie definiert die MaBV den Leistungsstand und welche Risiken ergeben sich daraus?

Gruppenarbeit und Fragen

Zielgruppe

Immobilien-Finanzierungsberater, Immobilienvermittler, Immobilienschätzer, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.06.12	26.06.12	250,00	Epp	05.06.12

Referent/-in

Matthias Burda, Wiesbaden

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Grundlagen der Bautechnik im wohnwirtschaftlichen Bereich/ privaten Wohnungsbau

Veranstaltungsnummer

04.400.10

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer soll die notwendigen Kenntnisse und Grundlagen bei dem Umgang mit der Bautechnik im privaten Wohnungsbau erwerben.
Dazu gehören Grundkenntnisse des Planungsprozesses und des Baurechts, das Erkennen von Mängeln, Informationen über mögliche Schutzmaßnahmen und die Ermittlung von Bau- und Projektkosten.

Veranstaltungsinhalte

Begriffe aus dem Bau und der Planung
Erklärung der Begriffe: Planvorlageberechtigung, HOAI, Standsicherheitsnachweis, SiGe-Koordinator, Vereinfachtes Genehmigungsverfahren, Abgeschlossenheitserklärung etc.

Der Planungsprozess und die Baugenehmigung
Wer ist für was verantwortlich? Welche Risiken liegen im vereinfachten Genehmigungsverfahren? Welche Planer benötige ich? Wie suche ich meine Projektbeteiligten richtig aus? Was dauert wie lange?

Baurecht für juristische Laien
Warum ist die Teilungserklärung wichtiger als der Kaufvertrag? Was passiert bei der Abnahme? Wann muss ich die Handwerker bezahlen? Was regelt die Makler- und Bauträgerverordnung MaBV? Wie ist die Gewährleistung in der VOB und BGB geregelt? Was ist die Freistellungserklärung vom Finanzamt?

Bauschäden, Baumängel
Wie erkenne ich Mängel? Warum gibt es überhaupt Mängel? Wie kann ich sie schon im Vorfeld vermeiden? Wie bekomme ich sie weg?

Schallschutz, Substanzschutz, Wärmeschutz, Bodenschutz und Brandschutz, Objektbesichtigung Baustelle
Besichtigung einer Baustelle im halbfertigen Zustand, um diese mit den Augen eines Gutachters zu sehen. Worauf muss ich achten? Wie erkenne ich Qualität?

Baukosten, Projektkosten
Was kostet was? Welche Kosten fallen neben den Baukosten noch an? Projektbezogener Kennwert, z.B.: Kosten je Quadratmeter Wohnfläche bzw. je Kubikmeter umbauter Raum, etc.

Gruppenarbeit und Fragen

Zielgruppe

Immobilien-Finanzierungsberater, Immobilienvermittler, Immobilienschätzer, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.03.12	14.03.12	250,00	Epp	22.02.12

Referent/-in

Matthias Burda, Wiesbaden

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Kredite an Bauträger

Veranstaltungsnummer

04.400.06

Veranstaltungsziele

Sensibilisierung für die besonderen Fragen im Bauträgerkreditgeschäft und Umsetzung in die Praxis

Veranstaltungsinhalte

Inhalte werden aktuell überarbeitet.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Firmenkundenbetreuer, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, darüber hinaus:
Sachbearbeiter im Firmenkundengeschäft und Immobilienfinanzierungsfachberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Referent/-in

Spezialisten aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Medialer Vertrieb

Inhaltsverzeichnis

Electronik Banking

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Electronic Banking

Veranstaltungsnummer

03.105

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- bieten Electronic Banking Produkte der Sparkassen-Finanzgruppe service- und kundenorientiert an,
- grenzen diese Produkte von denen der Mitbewerber ab,
- unterstützen die Einbindung der Produkte in das Netzwerk der Kunden,
- beherrschen die spezifischen Anwendungen per Karte und im Internet,
- kennen Möglichkeiten den Medialen Vertrieb zu steuern,
- beantworten Rechtsfragen im Electronic Banking qualifiziert,
- führen Beratungsgespräche ergebnisorientiert,
- präsentieren kompetent.

Veranstaltungsinhalte

Electronic Banking im Medialen Vertrieb
- Geschäftspolitische Bedeutung des Electronic Banking
- Multikanalstrategie
- Zahlungsverkehr
- Kartengeschäft

Rechtsfragen

Produkte im Medialen Vertrieb
- Strategische Produkte der Sparkassen-Finanzgruppe im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Produktmanagement in der Sparkasse
- Electronic Banking-Produkte der Mitbewerber

Technik und IT-Sicherheit im Medialen Vertrieb

Vertriebsmanagement im Medialen Vertrieb
- Strategische und operative Maßnahmen im Medialen Vertrieb
- Vertriebscontrolling im Electronic Banking

Voraussetzungen

Sparkassenfachwirt für Kundenberatung oder gleichwertiger Bildungsstand

Praxiserfahrung im Electronic Banking (min. 1 Jahr)

Kenntnisse in den gängigen Produkten und IT-Techniken im Electronic Banking

Besonderer Hinweis

Termine 2012 auf Anfrage.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Medialer Vertrieb, Electronic Banking und S-Datenservice

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		3.175,00		

Referent/-in

Fachleute aus Sparkassen, Verbänden und den Verbundpartnern

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Workshop: Electronic Banking Security

Veranstaltungsnummer

06.103.11

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über das aktualle Gefahrenpotenzial im Online Banking. Sie verstehen die Methoden der Angreifer in der Praxis (Phishing, Pharming, Hacking uund Trojansche Pferde) und können den Umfang der für das Online Banking angebotenen Transaktionssicherhungsverfahren und deren Wirksamjkeit einschätzen. Sie sind in der Lage, Kunden kompetent und souverän bei allen Fragen rund um das Thema "Sicherheit beim Online Banking" zu beraten.

Veranstaltungsinhalte

Digitale Kriminalität

Wege der Manipulation
- Aktuelle Sicherheitsmechanismen in der Praxis
- Bewertung

Hacking

Phishing
- Aktueller Stand und zukünftige Entwicklung der Phishingangriffe
- Funktionsmechanismen des Phishing
- Phishing und Geldwäsche

Pharming
- Was ist Pharming?
- Varianten des Pharming
- Die Namensauflösung

Schutzmaßnahmen für Kreditinstitute

Schutzmaßnahmen für Kunden

Voraussetzungen

Gute Kenntnisse im Umgang mit dem Microsoft Betriebssystemen (Es sind keine Administratorenkenntnisse notwendig.)

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Electronic Banking

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.09.12	05.09.12	600,00	EF	14.08.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma 8com

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Electronic Banking - Fit für Vertrieb

Veranstaltungsnummer

06.103.15

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer können aus der aktuellen Strategie der Sparkassenorganisation die Rahmenbedingungen und Handlungsfelder für den Vertrieb im Electronic Banking ableiten. Sie erarbeiten konkrete Umsetzungsideen für ihr eigenes Haus und gestalten dabei auch ihren persönlichen Beitrag zur Realisierung. Sowohl vertriebsunterstützende Aspekte als auch der Direktvertrieb stehen im Fokus.

Veranstaltungsinhalte

Rahmenbedingungen und Handlungsfelder im Electronic Banking

- Aktuelle Strategien in der SKO (u.a. Multikanalvertrieb und S-Finanzkonzepte) und deren Einfluss auf das EB
- Thesen zu EB heute und morgen
- Auswirkungen und Handlungsfelder aus Sicht von:
  - Sparkasse, internen Kunden, externen Kunden
  - Führungskraft, Berater, Hotliner, Back-Office
- Konsequenzen für den Electronic Banking Berater

Die Rolle des Electronic Banking Beraters

- Bei der Zusammenarbeit mit dem stationären Vertrieb
- Als Vertriebsunterstützer des Primärbetreuers
- In Vertriebskampagnen im Multikanalvertrieb
- Zur Generierung eines Mehrwertes für Kunden und Sparkassen aus dem Online-Vertrieb
- Als Beitrag zum Vertriebserfolg der Sparkasse
- Für den Transfer in die Sparkasse (Kommunikation in EB und in der Sparkasse)

Gestaltung von EB-Vertriebsleistungen

- Aktuelle und zukünftige Leistungen in der EB-Beratung
- Konkreter Nutzen aus den Leistungen des EB für Sparkasse und Kunden
- Entwicklung von Qualitätsstandards im Sinne messbarer Leistungsversprechen
- Entwicklung von Umsetzungskonzepten (z.B. Kartengeschäft, SEPA) und Transfer in die eigene Sparkassenpraxis

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollen bereits Erfahrungen als Electronic Banking Berater besitzen. Basiswissen zu den Electronic-Banking-Produkten wird erwartet.

Zielgruppe

Electronic Banking Berater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.03.12	14.03.12	900,00	Epp	13.02.12

Referent/-in

Georg Post, Vertriebs- und Führungscoaching Wölfle und Partner

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SFirm32 Support - Aufbau

Veranstaltungsnummer

06.101.05

Veranstaltungsziele

Den TeilnehmerInnen wird ein tieferes technisches Wissen zu SFirm32 und seinen Hintergründen vermittelt. Sie können anspruchsvolle Support-Themen behandeln.

Veranstaltungsinhalte

Einführung
- Neuigkeiten und Weiterentwicklungen
- Aktuelle Releaseplanung

Installation
- Dateien für Voreinstellungen vorbereiten
- Online-Update: Technik und Ablauf
- Reparaturinstallation
- Rechte bei Installation und Nutzung

DLLs und ihre Nutzung
- Technik und Folgen
- Schutzverletzungen und Ausnahmefehler

DFÜ: Hardware+Software
- Internetanbindung
- Arbeiten mit Routern, Firewalls, Proxys
- DSL und DFÜ-Netzwerk

DFÜ: Nutzung
- Ablauf und Zusammenarbeit der Komponenten
- Vorgehen bei DFÜ-Problemen: Traces und Logs
- Timingprobleme in SFIRM32

Netzwerke
- SFIRM32 im Windows-Netzwerk
- Linux- und Terminalserver/ Citrix
- Besonderheiten bei der Einrichtung und Nutzung
- Sperr- und Performanceprobleme
- SFIRM32-Administration im Netz
- Probleme der DFÜ im Netz; Synchronisation

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Firmenkundenbetreuung und Medialer Vertrieb

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		270,00		

Referent/-in

Stefan Hackenthal, aldebaran GmbH, Hannover

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Rechtsfragen im Electronic Banking

Veranstaltungsnummer

06.103.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erhalten einen systematischen Überblick über wichtige Rechtsfragen im Bereich Electronic Banking sowie die Gelegenheit, aktuelle Fragen aus ihrer Praxis mit Fachleuten zu diskutieren.

Veranstaltungsinhalte

Vertragsgestaltung im Electronic Banking

- Vertragsmuster im Überblick
- per Mausklick zum Electronic Banking?
- Auswirkungen des Fernabsatzrechts auf Electronic Banking

Rechte und Pflichten aus der Electronic Banking-Vereinbarung

- Betriebspflicht
- Informations- und Aufklärungspflicht
- Mitwirkungspflicht des Kunden

Softwareverkauf, ein risikoloses Zusatzgeschäft?

- Vertrieb ohne Installation und Wartung
- Haftung für Softwaremängel
- Informations- und Aufklärungspflichten
- Updates, Programmpflege, Testinstallationen
- Übernahme der Installationspflicht durch die Sparkasse
- Software-Wartungsvertrag mit der Sparkasse

Aktuelle Themen aus der Praxis des Electronic Bankings

Zielgruppe

Leiter Electronic Banking, Fachberater Electronic Banking

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		200,00		

Referent/-in

Jens Bender, Syndikus SGVHT

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Internet / Neue Medien

Inhaltsverzeichnis

Das neue Redaktionssystem 'Elexir' der Internet-Filiale 5.0 (224)

Veranstaltungsnummer

06.760.01

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen die neuen Funktionen des Redaktionssystem 'Elexir' der Internet-Filiale 5.0. Sie können den Auftritt der Internet-Filiale selbständig bearbeiten und pflegen. Darüber hinaus sind die TeilnehmerInnen in der Lage, den von den regionalen Sparkassen- und Giroverbänden bereitgestellten Rahmenauftritt entsprechend den Bedürfnissen der Sparkasse zu individualisieren.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag: Grundlagen

Einführung in die Internet-Filiale 5.0

Einführung in das Redaktionssystem 'Elexir'
-Aufbau und Funktionsüberblick
-Verwaltung
-Rollen- und Rechtemanagement

Das SingleLogin (SSO)

Das Administrations-Tool
-Grundlagen und Arbeiten mit Paramter
-Das Elemente-Pool
-Konfiguration der Produkte und die Check-Module

Der Arbeitsplatz

Der Import- und der Export

2. Tag: Praxisorientiertes Anwenden

Zusammenfassung der Grundlagen

Das Seitenklassen-Konzept

Änderungen von Bestandsseiten

Anlegen
-neuer Seiten
-neuer Produkte
-neuer Geschäftsvorfälle
-neuer Seitenstrukturen und Themenbereiche

Pflege und Anpassung der Homepage

Konfiguration des Banking-Bereiches

Der Online-Produkt-Verkauf (OPV)

Das Premium-Formular-Center (PFC)

Der Infomail-Assistent

Das Statistik Modul

Zusammenfassung

Voraussetzungen

Grundkenntnisse von webbasierten Anwendungen

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich dabei an MitarbeiterInnen aus den Bereichen "Medialer Vertrieb", "Electronic Banking", "Marketing" und/oder "Internetredaktion", die mit der Einführung der Internet-Filiale 5.0 betraut sind und bereits über umfassende Kenntnisse bei der Erstellung des Internet-Auftritts der Sparkasse verfügen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		560,00		

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Das Redaktionssystem Elexir der Internet-Filiale 5.0 professionell einsetzen (225)

Veranstaltungsnummer

06.760.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen die erweiterten sowie aktualisierten Funktionen des Redaktionssystems Elexir der Internet-Filiale 5.0.
Sie können diese für die Pflege des eigenen Internetauftritts einsetzen. Darüber hinaus sind die TeilnehmerInnen vertraut mit den Details zum Premium-Formularcenter und können in der Praxis damit arbeiten. Sie sind in der Lage, Elexir für Erfolgsmessungen zu nutzen.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag

Professionell Elexir nutzen

- In Dateistrukturen arbeiten
- Presse-Center einsetzen
- Termine und Events pflegen
- Check-Module bewerten
- Privatkreditrechner administrieren
- Externe Inhalte einbinden
- Inhalte spiegeln

Einsatz Premium-Formularcenter optimieren

- Formulare erstellen
- Möglichkeiten der Weiterleitung nutzen
- PDF-Mapping erstellen
- URL-Parameter empfangen und weiterleiten
- Anzeige bedienen
- Antragsdatenbank bearbeiten

2. Tag

Fortsetzung

Erweiterte und aktualisierte Funktionen in Elexir einsetzen

- Dezentrales Kampagnen-Management nutzen
- Affiliate Kennungen anwenden
- Vererbungsprozess über den Info-Mail-Assistent verwenden

Erfolgsmessung
-Statistische Auswertungen durchführen
-Erfahrungswerte

Offene Fragen

Voraussetzungen

Besuch des Seminars 06.760.01 "Das neue Redaktionssystem Elexir der Internet-Filiale 5.0 (224)".

Besonderer Hinweis

Im Rahmen dieser Aufbauschulung werden intensiv die Themen Info-Mails, Info-Mail-Assistent und Content-Fehlerliste sowie das Premium-Formularcenter besprochen.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und/oder Internetmanagement, die für den Internetauftritt mit der Internet-Filiale 5.0 in der Sparkasse verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		560,00		

Referent/-in

Mitarbeiter Sparkassen-Finanzportal GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

DE-Mail - Nutzenpotenziale und offene Fragen

Veranstaltungsnummer

06.103.03

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen der DE-Mail sowie die Erfordernisse bei der Nutzung des Mediums (Informationspflichten, Formfragen etc.). Sie haben einen Überblick über die technischen und juristischen Möglichkeiten der DE-Mail sowie vergleichbarer Mediendienste und können die betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten bewerten.

Veranstaltungsinhalte

- Rechtliche Rahmenbedingungen der DE-Mail
- Fragen der Akkreditierung/Verfahren
- Informationspflichten, Formfragen etc. bei der Nutzung des Mediums
- Die DE-Mail im Vergleich mit der E-Mail oder sparkasseninternen Postkorbsystemen
- Welche datenschutzrechtlichen Fragen stellen sich?
- Ist das Bankgeheimnis von Relevanz?
- Fragen der Ablage, Archivierung
- Wo liegt das Potenzial der DE-Mail?
- Diskussion

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Medialer Vertrieb/Electronic Banking, IT-Organisation, Personal, IT-Sicherheit sowie Datenschutz

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		380,00		

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheim
RA Stefan Maas, Bornheim

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Praxis des UWG im Online-Marketing und -Vertrieb

Veranstaltungsnummer

06.103.04

Veranstaltungsziele

Mit dieser Veranstaltung möchten wir Ihre Entscheider und Fachabteilungen in die Lage versetzen, im Umgang mit dem UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) erste Bewertungen vornehmen zu können sowie zu erkennen, wann Grenzfälle vorliegen und detaillierte rechtliche Bewertungen angezeigt sind. Zudem sollen die mit unzulässiger Werbung verbundenen möglichen Konsequenzen und Risiken aufgezeigt werden, um diese kalkulierbar machen zu können.

Veranstaltungsinhalte

Im ersten Teil der Veranstaltung geht es um die Vermittlung der Grundbegriffe, Strukturen und allgemeinen Regularien des Werberechts sowie die üblichen Verfahren zur Verfolgung von Verstößen (Beanstandung und Klärung auf Verbandsebene, förmliches Abmahnverfahren, einstweilige Verfügung). Anhand von Beispielfällen werden typisierend auch etwaig entstehende Kosten aufgezeigt.

Im zweiten Teil der Veranstaltung liegt der Schwerpunkt im Bereich der Erörterung der praktischen Anwendungen. Hierzu werden die Instrumente des Empfehlungsmarketings, die Internetwerbung sowie das Direktmailing im Zentrum der Betrachtung stehen. Exemplarisch seien angeführt: Mailings, Telefonmarketing, die Nutzung von elektronischer Post, Corporate Blogging und Web 2.0.Technologien (Twitter, YouTube, soziale Netzwerke) sowie Suchmaschinenmarketing.

Zielgruppe

Vorstände, Leiter Markt und Marktfolge, Marketingleiter, Leiter Electronic Banking, Spezialisten E-Banking, Leiter Innenrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.04.12	16.04.12	380,00	EF	26.03.12

Referent/-in

Herr Andreas Boley, Rechtsanwalt
Herr Stefan Maas, Rechtsanwalt

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Die missbräuchliche Online-Verfügung - Ablauf und Rechtslage -

Veranstaltungsnummer

06.104.04

Veranstaltungsziele

Die Veranstaltung vermittelt das technische Hintergrundwissen, wie eine missbräuchliche Online-Verfügung vonstatten geht. Darüber hinaus wird die Rechtslage erläutert, indem Ombudsmannentscheidungen und die vorliegende Rechtsprechung besprochen werden. Mit den Teilnehmern wird das Verhalten im Fall einer missbräuchlichen Verfügung in Gruppen geübt. Individuelle Lösungsansätze für die einzelnen Häuser werden aufgezeigt. Die Teilnehmer erarbeiten den Umgang mit einem Missbrauchsfall unter Einbeziehung der technischen Gegebenheiten, der Rechtslage, der Öffentlichkeitswirkung und der Marktposition ihres Hauses.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter des Vertriebs, des Electronic Banking, der Revision und der Betriebsorganisation

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		380,00		

Referent/-in

Herr Frank Sawusch, Spezialist für Online-Banking
Herr Andreas Boley, Rechtsanwalt

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Die E-Mail im Geschäftsverkehr der Sparkassen - Risiken und wie man ihnen begegnen kann -

Veranstaltungsnummer

06.200.06

Veranstaltungsinhalte

Die Veranstaltung beleuchtet die rechtlichen Rahmenbedingungen für einen einwandfreien E-Mail-Verkehr, wie z.B. die erforderlichen Pflichtangaben. Weiterhin werden Fragen der Wirksamkeit von Erklärungen via E-Mail thematisiert. Das Fernabsatzrecht ist dabei ebenso Schwerpunkt der Veranstaltung wie die Frage der Zulässigkeit der E-Mail als Werbe- und Kommunikationsmittel. Besondere Bedeutung wird dabei der immer wieder auftauchenden Beweisproblematik zukommen.

Über diese so genannte externe Kommunikation hinaus muss sich jede Sparkasse natürlich auch der Frage stellen, wie sie mit internen E-Mails umgeht. Wie, wo und wie lange sind diese zu archivieren? Welche datenschutzrechtlichen Vorgaben sind zu beachten? Im zweiten Teil der Veranstaltung erhalten die Teilnehmer auf diese organisatorischen Fragen Antworten, die in der Praxis eine reibungslose Nutzung des Mediums E-Mail gewährleisten können.

Die Veranstaltung wird aufgrund der Komplexität der Materie in einer Doppelmoderation durchgeführt.

Zielgruppe

Vorstände, Leiter Markt und Marktfolge, Marketingleiter, Leiter Electronic Banking, Spezialisten E-Banking, Leiter Innenrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		380,00		

Referent/-in

Herr Andreas Boley, Rechtsanwalt
Herr Stefan Maas, Rechtsanwalt

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Das Newsletter-Management-System vom Sparkassen-Finanzportal

Veranstaltungsnummer

06.104.01

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sind vertraut mit den Formen, Restriktionen und Chancen des E-Mail-Marketings. Sie können ausgewählte Bereiche des Dialogmarketings nutzen, um Vertriebsaktionen nachhaltig durchzuführen und sind in der Lage, das Newsletter-Managment-System von Sparkasse.de zu bewerten und bei Bedarf für die aktive Ansprache von Kunden einzusetzen

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen: Erfolgreiches E-Mail-Marketing
Instrumente: Aktionsbezogene E-Mailings und Newsletter
· Werbliche E-Mailings
· Adressgewinnung
· Rechtliche Aspekte - Datenschutz
· Kampagnen-Management
· Reporting und Benchmark
Newsletter-Managment-System (NMS)
· Integration in den lokalen Internet-Auftritt
· Newsletterkanäle erstellen und abonnieren
· Newsletterausgaben/ Extraausgaben erstellen
· Individualisierungsmöglichkeiten für die lokale Sparkasse
· Artikel verfassen
· Medien verwalten
· Import, Export und Verwaltung der Abonnenten
· Statistiken und Auswertung des Nutzerverhalten
· Content-Jahresplanung
Erfahrungsaustausch und Diskussion

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Vertriebssteuerung und Kampagnenmanagement

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		300,00		

Referent/-in

ChristophTiedemann, Sparkassen Finanzportal

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Der rechtssichere Internetauftritt

Veranstaltungsnummer

06.104.02

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sind in der Lage, die rechtlichen Risiken im Internetauftritt in einen grundsätzlichen Kontext einzuordnen und so ein etwaiges Risikopotenzial für die Sparkasse zu erkennen.

Veranstaltungsinhalte

- Grundzüge des Domainrechts
- Die wesentlichen Informations- und Belehrungspflichten
- Grundzüge des Fernabsatzrechts
- Grundzüge der Dienstleistungsinformationsverordnung
- Grundzüge des Datenschutzrechts
- Grundzüge des Telemediengesetzes/Rundfunkvertrags
- Grundzüge des Werberechts

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Medialen Vertrieb, Marketing, Vertriebssteuerung, IT-Organisation sowie Datenschutzbeauftragte/IT-Sicherheitsbeauftragte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		380,00		

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheim
RA Stefan Maas, Bornheim

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Web 2.0 im Geschäftsfeld der Sparkassen - Das Spannungsfeld von Technik, Recht und Märkten

Veranstaltungsnummer

06.104.03

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer kennen die rechtlichen Risiken des Web 2.0. Sie wissen um die Haftung für Äußerungen im Netz, erkennen Probleme datenschutzrechtlicher Natur und wissen, wie sie den Erfordernissen des Bankgeheimnisses Rechnung tragen. Sie kennen die Grenzen des Werberechts, des geistigen Eigentums und diskutieren darüber, welche Strategie ihrer Sparkasse optimal nützt.

Veranstaltungsinhalte

- Datenschutz/Bankgeheimnis
- Fragen des Werberechts
- Zurechnung fremden Handelns
- Rechtliche Zulässigkeit von Interaktionen in sozialen Netztwerken
- Videomarketing
- Geolokalisation
- Fragen des Persönlichkeitsrechts
- Das Recht am geistigen Eigentum
- Identifizierung im Web 2.0?
- mögliche Strategien

Zielgruppe

Führungskräfte/Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Medialer Vertrieb, Marketing, IT-Organisation sowie Datenschutzbeauftragte/IT-Sicherheitsbeauftragte und Revision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		760,00		

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheim
RA Stefan Maas, Bornheim

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Grundlagen Social Media Kommunikation

Veranstaltungsnummer

06.104.05

Veranstaltungsinhalte

Social Media Plattformen

- Vorstellung interaktiver Social Media Plattformen (Foren, Blogs, Twitter etc.) und deren Möglichkeiten
- Nutzungsmöglichkeiten aus Sicht von Marketing und Unternehmenskommunikation

Social Media Kommunikation

- Social Media Kommunikation und der Mehrwert für die Sparkasse

Social Media Projekte

- Vorstellung der Ergebnisse des DSGV-Projekts ´Social Media-Strategie` (u.a. Quick-Check Social Media, Muster-Mitarbeiterrichtlinien, Gestaltungsrichtlinien)

Social Media Plattform Facebook

- Einführung in die Nutzung von Facebook (Funktionalitäten und Administration einer Facebook Fanpage, Redaktionsplanung und -prozesse, Erfolgskontrolle)

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Vertriebssteuerung und Kampagnenmanagement

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		300,00		

Referent/-in

Mitarbeiter der Sparkassen-Finanzportal GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Smartphones in Sparkassen - Mobile Potenziale und deren Risiken

Veranstaltungsnummer

06.500.41

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten aktuelles technisches Fachwissen sowie eine Marktübersicht und einen Überblick über Potenziale und Einsatzmöglichkeiten mobiler Endgeräte. Sie kennen mögliche Angriffsszenarien, Möglichkeiten zur Überwindung von Sicherheitsbarrieren und Grenzen heutiger IT-Sicherheitsmaßnahmen im Bereich mobiler Endgeräte. Sie werden in die Lage versetzt, Kosten und Nutzen bei z.B. geplanten Investitionen in diesem Bereich ganzheitlich zu bewerten.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen: Funktionsweise aktueller Mobilfunktechnologien, Roaming, Standards (GSM, GPRS, EDGE, UMTS, HSDPA)

Marktübersicht: Gerätevielfalt und Betriebssysteme (iPhone OS, Android, Windows Mobile, Blackberry OS)

Administrative Werkzeuge, Security Tools, Datenverschlüsselung

Angriffsszenarien: Ortungsverfahren, Abhören und Mitschneiden von Daten, Trojaner im Handyumfeld

Schutz vor Datenverlust, Verlust vertraulicher Daten und 'Schnüffelapps'

Aktuelle Sicherheitslücken bei iPhone, Jailbreak.me und Co.

Blackberry-Sicherheitsniveaus und spezifische Angriffsszenarien

Praxisübungen und Demonstrationen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: DV-Organisation, IT-Administration, IT-Sicherheitsbeauftragte, IT-Sicherheitskoordinatoren, IT-Revisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		300,00		

Referent/-in

Steffen Frankl, Senior Consultant, arxes ID Berlin GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Vertriebstraining und Finanzkonzept

Inhaltsverzeichnis

Trainingsseminar: Deka-Fonds aktiv verkaufen in der Privatkundenberatung

Veranstaltungsnummer

04.100.09

Veranstaltungsziele

Vermittlung und Intensivierung von Kenntnissen über Deka Investmentfonds, die für die selbständige Kundenberatung benötigt werden

Veranstaltungsinhalte

Präsenzteil

Deka und Märkte
-Umgang mit verändertem Anlegerverhalten
-Zahlen und Fakten zu den aktuellen Märkten
Entwicklung/Prognosen von DekaFonds

Aktive Bestands- und Neukundenansprache
-Konkrete Gesprächsanlässe sammeln und bearbeiten
-Informationen von Kunden einholen und festhalten
-Ermittlung des Kundenwunsches
-Chancen-Risiko-Profil des Kunden ermitteln

Fonds-Auswahl
-Fondstypen und deren Abhängigkeit von den Kapitalmärkten
-Basis- und Ergänzungsanlagen
-DekaStruktur - Verkaufsargumente bildhaft darstellen
-Vorteile des regelmäßigen Sparens erklären

Argumentation
-Kundentypen und deren Motive erkennen
-Fonds "einfach" verkaufen
-Einsatz von Sprachbildern und haptischen Verkaufshilfen
-praktische Übungen

Umgang mit Kundenreaktionen
-Hinterfragen von Reaktionen
-Argumentation

Bedarfsgerechte Beratung
-Beachtung des WpHG
-Beratungsprotokolle erstellen

Verhalten im Beratungsgespräch
-Argumentation und Kundennutzen
-mit Einwänden umgehen
-Verkaufsgespräche/Rollenspiele zur aktiven Kundenansprache

Voraussetzungen

Selbstlernphase
Vor Seminarbeginn erarbeiten die Teilnehmer/-innen über die Lernplattform der Deka die Inhalte der Kapitel "Systematischer Vermögensaufbau" und "Zielorientiert Sparen". Der Zugang kann über zwei Wege erfolgen:

1. DekaNet und dann auf "Online-Training" oder 2. http://training.deka.de.

Erstbenutzer müssen sich dann neu registrieren. Alle anderen Nutzer melden sich mit ihrer email-Adresse und dem eigenen Passwort an.

Das Lernprogramm endet mit einem Abschlusstest, über dessen Ergebnis bei Erfolg ein Zertifikat ausgedruckt werden kann. Dieses Zertifikat ist bei Seminarbeginn bitte vorzulegen und Teilnahmevoraussetzung.

Zielgruppe

Privatkundenberater/-innen mit ersten Erfahrungen im Fondsverkauf

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
09.05.12	10.05.12	400,00	Epp	18.04.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe (Deka)

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Generation 50plus, eine bedeutende Zielgruppe im Privatkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

07.102.33

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erkennen
- die konkreten Marktverhältnisse und Marktanteile
- die spezielle Bedürfnisstruktur der Kundengruppe
- die Möglichkeiten für Problemlösungen der Kunden
- die Ertragschancen für die Sparkassen

Veranstaltungsinhalte

Die Problemlösungen für die praxisorientierten Kundensituationen erstrecken sich über folgende Themenbereiche:
· zusätzliche Altersvorsorge in den letzten Erwerbsjahren
· Vermögenszuwächse durch z. B. Erbschaften oder fällige Kapitallebensversicherungen
· Nachlassregelungen, Vollmachten und Verfügungen in konkreten Lebenssituationen
· Liquidität ziehen aus selbst genutzten Immobilien
· aufgebaute Vermögensteile zielgerichtet für den Ruhestand einsetzen; speziell bei Freiberuflern
· altersgerechtes Wohnen und Modernisieren
· Tod des Partners und die mannigfaltigen Konsequenzen
· neuer Lebenspartner und der Regelungsbedarf

Besonderer Hinweis

Training von Praxisfällen aus der Kundenberatung

Zielgruppe

Individualkundenbetreuer, Vermögensberater, Mitarbeiter im Private-Banking, Vertriebssteuerer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.02.12	07.02.12	250,00	Epp	17.01.12

Referent/-in

Klaus Küsgen
Vermögens- und Stiftungsmanagement

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Life-Training - Kundentermine erfolgreich vereinbaren

Veranstaltungsnummer

07.101.06

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer vereinbaren qualifizierte Kundentermine für sich selbst und für ihre Kundenberater durch die aktive Kundenansprache am Telefon oder Servicepoint. Dieses Training dient insbesondere auch der erfolgreichen Umsetzung des Sparkassen-Finanzkonzepts.

Veranstaltungsinhalte

Aktive Kundenansprache! Was bedeutet das heute?

Innere Einstellung und typische Erfahrungen mit Kundenakquise

Der individuelle Gesprächsleitfaden

Rhetorik: Was gehört zur Kommunikation?

Training des eigenen Sprachstils

Die REIBAZZ Methode - insbesondere als Schlüssel für die Terminvereinbarung zum SFinanz-Check

Der Umgang mit inneren und äußeren Widerständen

Aktive Vereinbarung von Kundenterminen am Telefon

Voraussetzungen

Verbindliches Training am Nachmittag des Seminartages zur Erreichung einer hohen Terminquote.

Besonderer Hinweis

Am Nachmittag findet ein "Live-Traing" statt.
Die Teilnehmer bringen zum Training Adresslisten von Kunden und aktuelle Terminkalender der Kundenberater mit, um live telefonische Kundentermine zu vereinbaren und somit einen sofortigen Trainingserfolg zu erleben.
(Seminarzeit von 10.00 Uhr bis 19.00 Uhr).

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsstellen und Call-Center

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.06.12	21.06.12	350,00	EF	31.05.12

Referent/-in

Carmen Werner & Consultants

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Aktive Marktausschöpfung im Immobiliencenter: Mehr Geschäft in schlechten Zeiten

Veranstaltungsnummer

07.102.18

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer nehmen jeden Kundenkontakt im Immobiliencenter als potenziellen Käufer einer Immobilie oder einer Finanzierung wahr, ermitteln seine Bedürfnisse und begleiten den Kunden innerhalb der Sparkasse so, dass es zu entsprechenden Abschlüssen kommt. In Immobilienverkaufs- und Finanzierungsgesprächen formulieren sie für den Kunden und den Berater verbindliche Absprachen und bleiben in offenen und verdeckten Wettbewerbssituationen im Gespräch. Außerdem nutzen sie aktiv preisbegleitende Argumente, die die Leistungen der Sparkasse, ggf. im Vergleich zum Mitbewerber, deutlich machen. Die Mitarbeiter nutzen, ggf. durch entsprechende Anreizsysteme der Sparkasse unterstützt, konsequent zufriedene Kunden als Vermittler und pflegen innerhalb und außerhalb der Sparkasse ein Interesse wahrendes Vermittlungsnetz. Sie entwickeln außerdem Ideen, wie - in Abstimmung mit den ggf. zugeordneten Kundenbetreuern - Geschäftsverbindungen zu Bestandskunden in diesem Geschäftsbereich gepflegt und intensiviert werden können.

Veranstaltungsinhalte

Sicherung von Kundenkontakten: Umgang mit Anfragen im Immobiliencenter

Geschäftssicherungsmaßnahmen in Beratungsgesprächen

Konsequentes Empfehlungsmarketing

Aufbau von Vermittlungsnetzwerken

Wettbewerbssituationen selbstbewusst und aktiv begegnen

Mehr Geschäft durch konsequente Bestandskundenbetreuung

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar dient dem Erarbeiten von strategischen Ideen zur besseren Marktausschöpfung. Wir empfehlen eine Nachbereitung in der Sparkasse, um festzulegen, welche Ideen mit welchen Prioritäten umgesetzt werden.

Zielgruppe

Abteilungsleiter, Makler und Finanzierungsberater im Immobiliencenter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.03.12	21.03.12	500,00	Epp	28.02.12

Referent/-in

Gabriele Stobbe, Neuss

Ansprechpartner

Joachim Pöhlmann
Tel.: 06198/20-1115

Trainingsseminar: So professionalisieren Sie Ihr Firmenkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

07.102.29

Veranstaltungsziele

Der erfolgreiche Aufbau einer langfristigen Kundenbeziehung

Die Teilnehmer haben in diesem Seminar die Gelegenheit, mit dem Vertriebsexperten und Rhetorikspezialisten Herrn Andreas Hoffstadt in den Dialog zu treten. Sie werden Ihre Persönlichkeitskompetenz und Ihre Vertriebsfähigkeiten weiter stärken. Anhand von praktischen Fallvorgaben und kleinen Übungen gewinnen die Teilnehmer vertiefende Erkenntnisse, wie sie Nichtkunden zu zufriedenen Empfehlungsgebern machen.

Veranstaltungsinhalte

Durch Präsentationen und Vorträge bei potentiellen Zielgruppen Kunden gewinnen

Worauf es bei der Telefonakquisition im Key-Account-Management wirklich ankommt

Erstkontakte mit Entscheidern strategisch und emotional vorbereiten und beeinflussen

Vom Firmenkundenbetreuer zum Beziehungsmanager zum Geschäftspartner

Welche dialektischen Fehler das Geschäft mit A-Kunden verhindern oder erschweren

Die perfekte Unternehmenspräsentation als Weg aus der Preisfalle und der Zweitbankverbindung

Durch strukturierte Gesprächsführung auf den Punkt zum Abschluss kommen

Wie Sie durch "Power-Rhetorik" und Mut auf Augenhöhe mit Top-Kunden kommunizieren

Zielgruppe

Führungskräfte und erfolgsorientierte Kundenbetreuer im Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.11.12	27.11.12	900,00	EF	05.11.12

Referent/-in

Andreas Hoffstadt

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Strategien für optimale Verkaufsgespräche - Kunden-Entscheidung leicht gemacht

Veranstaltungsnummer

07.102.20

Veranstaltungsziele

Wie Sie in wenigen Schritten das potentielle Nein des Kunden auflösen und Ihr Verkaufsziel erreichen. Sie überzeugen den Kunden, lernen seine eigentlichen Motivatoren kennen und bringen damit eine neue Qualität in Ihr Verkaufsgespräch. Sie lassen den Kunden kaufen anstatt ihm etwas zu verkaufen.

Veranstaltungsinhalte

- Wie Sie sofort und nachhaltig Sympathie aufbauen und den Kunden für das Verkaufsgespräch gewinnen.
- Wie Sie gleich am Beginn des Verkaufsgesprächs erkennen, was der Kunde wirklich will und ob sich Ihre Zeitinvestition überhaupt lohnt.
- Wie Sie das Nein des Kunden vorweg nehmen und dadurch gar nicht erst entstehen lassen.
- Wie Sie herausfinden, mit welchen Schlüsselargumenten Sie das Nein des Kunden überwinden können.
- Wie Sie dem Kunden Lösungen vorschlagen, die er nicht ablehnen kann.
- Wie Sie Einwände des Kunden professionell aufgreifen und auflösen bzw. in Kaufargumente verwandeln.
- Wie Sie den Abschluss gezielt und sicher herbeiführen und dabei Ihren Umsatz steigern.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter (Firmenkundenbetreuer, Individualkundenbetreuer, Privatkundenbetreuer) mit direktem Kundenkontakt

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.02.12	17.02.12	500,00	Epp	26.01.12
08.11.12	09.11.12	500,00	EF	18.10.12

Referent/-in

Dr. Christoph Labude, Training, Consulting & More

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Gleich und Gleich gesellt sich gern - als älterer Verkäufer ältere Kunden betreuen

Veranstaltungsnummer

07.102.31

Veranstaltungsziele

-Bewusst machen der eigenen Stärken im Verkauf
-Lebenserfahrung nutzen für die Kundenberatung
-Ältere Kunden durch eigenen Erfahrungshorizont überzeugen
-Selbstsicheres und vertriebsstarkes Auftreten zeigen
-Motivation für den Vertrieb gewinnen

Veranstaltungsinhalte

-die unternehmerische Bedeutung der Generation 50plus
-50plus - das Ende aller Träume?
-Besonderheiten und Lebensbedürfnisse bei der ganzheitlichen Beratung älterer Kunden (Umgang mit altersspezifischen Kundenbedürfnissen)
-die Stärke der eigenen Lebenserfahrung im Verkauf nutzen
-ältere Kunden durch den eigenen Erfahrungshorizont überzeugen
-ganzheitliche Beratung für die Zielgruppe 50plus
-selbstsicher, vertriebsstark und motiviert im Umgang mit älteren Kunden
-Tabuthemen als Vertriebschance?
-Praxisübungen ganzheitlicher Beratung 50plus

Voraussetzungen

langjährige Erfahrung im Kundengeschäft

Zielgruppe

erfahrene Kundenberater im Privat-, Individual- und Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	07.05.12	350,00	Epp	16.04.12

Referent/-in

Hans-Peter Schneiderwind, Best Age Network

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Mehr Umsatz durch Sprache - Strategischer Einsatz der Sprache im Verkauf

Veranstaltungsnummer

07.102.28

Veranstaltungsziele

Die Sprache ist das wichtigste Handwerkzeug des Verkäufers - oder sollte man besser Mundwerkzeug sagen? Für alles, was ein Verkäufer inhaltlich dem Kunden gegenüber vorträgt, verwendet er die Sprache: in Kundengesprächen, Briefen oder Mails aber auch in Prospekten und Verkaufsbroschüren oder in der S-Finanzplanung. Sie werden das Besondere der Sprache und ihre Macht erkennen und ihr eigenes Sprachverhalten optimieren. Mit der richtigen Wortwahl, den richtigen Sprachmustern, der richtigen Struktur und der richtigen Strategie werden Sie damit schneller und leichter Erfolge im Verkauf erzielen.
Dieses Spezial-Seminar geht intensiv auf die verschiedenen sprachlichen Möglichkeiten des Verkäufers ein. Sie werden konkrete und zielführende Formulierungen erarbeiten, die Sie sofort für die unterschiedlichsten Zwecke in Ihrer Praxis anwenden können. Der Profi arbeitet mit Strategien.

Veranstaltungsinhalte

Der verflixte Konjunktiv: Ja oder Nein?

Sagen Sie, was Sie wirklich sagen wollen?

Fragen stellen, aber richtig!

Wie sag' ich's meinem Kunden?

Komplexe Zusammenhänge verständlich machen.

Welche Sprache passt zu welchem Kunden?
Typgerechte Sprachmuster.

Was sagt uns Sprache über die Denkweise des Kunden?

Erkennen Sie sprachliche Fallen!

Killerphrasen und unsachliche Einwände

Hypnotische Sprachmuster erkennen und anwenden

Sprache, die ins Herz geht: Bilder und Geschichten im Verkaufsgespräch

Langeweile ade: Erweitern Sie Ihren Wortschatz durch Synonyme

Power-Wörter und Power-Fragen

Zielgruppe

Kundenberater im Privat-, Individual- und Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.10.12	26.10.12	500,00	Epp	04.10.12

Referent/-in

Dr. Christoph Labude, Training, Consulting & More

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: So steigern Sie durch Abschlussorientierung Ihren Verkaufserfolg

Veranstaltungsnummer

07.102.03

Veranstaltungsziele

Sie werden in diesem Verkaufstraining sofort umsetzbare verkaufspsychologische und verkaufsrhetorische Möglichkeiten der aktiven Kundenansprache erlernen und so trainieren, dass Sie Ihren Erfolg steigern.
Durch die kybernetische Gesprächsführung sind Sie in der Lage, den Kunden zu steuern, Ihre Abschlussquote zu erhöhen und die Kundenzufriedenheit sicherzustellen.
Wenn Sie bereit sind, neue Wege zu gehen, ist dieses Seminar genau die richtige Investition in Ihre verkäuferischen Fähigkeiten.

Veranstaltungsinhalte

Wie Sie das Beziehungsmanagement nutzen

2 der besten Steuerungsinstrumente der Rhetorik

Erfolgreiche Kundenansprache am Tisch und Telefon

5 Kundenmotive, mit denen Sie begeistern

Kaufen lassen statt verkaufen

4 Voraussetzungen, um überzeugend zu sein

Das strukturierte Verkaufsgespräch nutzen

5 Körpersprachesignale, die entscheiden

Vom Einwand zum Abschluss zum Erfolg

10 Fehler, die Sie am Erfolg hindern

Zielgruppe

Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer, Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, darüber hinaus: alle Verkäufer, die im aktiven Verkauf noch erfolgreicher sein wollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.06.12	29.06.12	900,00	EF	06.06.12
05.11.12	07.11.12	900,00	Epp	15.10.12

Referent/-in

Hoffstadt Consulting, Bornheim

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Erfolgreicher Vertrieb für bAV-Spezialisten

Veranstaltungsnummer

07.102.23

Veranstaltungsziele

- Die Berater sind motiviert für den Verkauf der bAV.
- Die Berater können und wollen den Kontakt zum Firmenkunden herstellen.
- Sie können vor den unterschiedlichen Zielgruppen das Thema Betriebliche Altersversorgung präsentieren.
- Sie können die Arbeitgeber und Arbeitnehmer erfolgreich beraten.
- Sie sind in der Lage, Schwierigkeiten in Verhandlungen und Präsentationen zu meistern.

Veranstaltungsinhalte

Folgende Inhalte sind vorgesehen:

- Vertriebschancen der bAV
  - Wettbewerbsanalyse
  - Auswirkungen auf Firmenkunden- und Privatkundengeschäft
- Strategie und Konzept der Sparkasse
  - Vorgehensweise im Institut
  - Vertriebssteuerung
  - Datenverwaltung
  - Arbeitgeberberatung
  - Arbeitnehmerberatung
  - Evaluation
  - Überwinden von Hemmnissen
  - Nachhaltigkeit
- Fortbildung der Berater
- Erfolgreiche Präsentation der bAV vor verschiendenen Zielgruppen
  - mittels Beamer und anderen Medien
  - eigene Präsentationen ausprobieren
- Schwierige Beratungsfälle
  - Lebensarbeitszeitkonten
  - Pensionszusagen
  - Versorgung des Unternehmers selbst
  - Kooperation der Berater (FKB/PKB/Spezialisten)
  - Ganzheitliche Beratung nach dem Sparkassenfinanzkonzept
- Vertiefung der Kompetenz
- Sonderthemen nach Wunsch!

Ihr Nutzen:

- Sie ermitteln die Vertriebschancen der bAV für Ihr Institut!
- Sie erkennen die Bedeutung des Themas für
  - Ihr Institut
  - Ihre Firmenkunden
  - Ihre Privatkunden

  und werden trainiert, erfolgreich zu beraten!
- Sie beherrschen auch schwierige Beratungsfälle der bAV!
- Sie profitieren von einem hohen Erfahrungsschatz des Dozenten.
- Sie erhalten bewährte und umsetzbare Vorschläge.

Zielgruppe

Beratungsspezialisten, die für die Forcierung des Produktfeldes betriebliche Altersversorgung (bAV) und/oder für den erfolgreichen Vertrieb verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.11.12	16.11.12	750,00	Epp	24.10.12

Referent/-in

Werner Kliesch, Training und Beratung

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Best Practice: Erschließen Sie sich neue Ertragspotenziale im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

07.102.10

Veranstaltungsziele

Kurzfristige Ertragssteigerung durch Verkauf von Problemlösungen auf anspruchsvolleren Feldern außerhalb der klassischen Unternehmensfinanzierung,
Steigerung der Risiko- und der Aufwandsrendite durch Kundenportfoliomanagement,
Profilierung der Sparkasse als Anbieter von Problemlösungen im Mehrwertbereich,
Vermittlung von verkaufswichtigem Know-how im Mehrwertbereich,
Kooperation mit Spezialisten innerhalb und außerhalb des Verbundes.

Veranstaltungsinhalte

Beratungskompetenz auf Feldern außerhalb des Tagesgeschäfts, z.B.

- Wie Sie Nachfolgesituationen begleiten und Gesellschafterwechsel finanzieren
- Wie Sie Sprunginvestitionen finanzieren
- Wie Sie Auslandsgeschäfte Ihrer Kunden absichern
- Welche Absatzfinanzierungsformen es gibt
- Wie Sie Kapitalkosten Ihrer Kunden reduzieren
- Wie Sie Zinsrisiken Ihrer Kunden managen
- Welche Vor- und Nachteile die staatlich geförderten Altersvorsorgeprogramme haben
- Wie Sie Kapitalanlagen Ihrer Kunden strukturieren
- Welche steuerlichen Möglichkeiten es bei der Kapitalanlage noch gibt
- Und: Wie Sie all diese Möglichkeiten Ihren Kunden verkaufen

(Die fachlichen Schwerpunkte werden je nach Gruppenzusammensetzung festgelegt.)

Zielgruppe

Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, darüber hinaus: Centerleiter, Zweigstellenleiter und andere Personen, die in unmittelbarer Betreuungsverantwortung mit Firmenkunden stehen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		750,00		

Referent/-in

Thomas Töller, Kelkheim

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Emotionales Verkaufen Teil 1 - Wie entscheiden Kunden wirklich?

Veranstaltungsnummer

07.102.25

Veranstaltungsziele

In diesem Trainings-Workshop erfahren Sie, wie Sie sich mit Ihrem Kunden auf emotionaler Ebene synchronisieren, welche Methoden und Instrumente Sie für sich nutzen und wie Sie diese Erkenntnisse in konkrete Strategien umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

Neuromarketing

- Ein Blick in unser Gehirn und das des Kunden: Was passiert da wirklich?
- Die Verarbeitung von Informationen
- Emotionen sind nicht alles, aber ohne Emotionen ist alles nichts: Der Filter im Gehirn oder was ist relevant?

Die limbischen Instruktionen

- Drei Grundprogramme, die uns kaufen lassen - oder nicht
- Lernen Sie die verborgenen Motive Ihrer Kunden kennen
- Limbische Profile als Schlüssel im Verkaufsgespräch

Das Brain-in-Mind-System

- Das Modell der Verhaltenspräferenzen
- Wie Sie die Verhaltenspräferenzen Ihres Kunden erkennen
- Wie Sie das Verkaufsgespräch steuern können
- Kommunikationsstrategien für Ihre Kunden

Die Verkaufsverhandlung: In 5 Schritten zum Gleichklang mit dem Kunden

- Schritt Nr. 1: Der Einstieg in die Verkaufsverhandlung
- Schritt Nr. 2: So erkennen Sie, was den Kunden wirklich bewegt
- Schritt Nr. 3: Ihr Angebot und Ihre Verkaufs-Argumentation
- Schritt Nr. 4: Professioneller Umgang mit Einwänden
- Schritt Nr. 5: Kaufsignale und Abschlussaktionen

Noch mehr Effizienz in der Verkaufsverhandlung

- Wie Sie sich im Verkaufsgespräch mit dem Kunden synchronisieren
- Wie Sie mit den richtigen Kernbotschaften und Argumenten Ihre Kunden wirklich erreichen
- Visualisierung im Verkaufsgespräch: Pencil Selling und Werbematerial

Besonderer Hinweis

Zu diesem Seminar gibt es einen Teil 2 -So gewinnen Sie Ihre Kunden mit Herz und Verstand (07.102.32)

Beide Seminarteile können auch unabhängig voneinander besucht werden.

Zielgruppe

Kundenberater im Privat-, Individual- und Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
30.01.12	31.01.12	500,00	Epp	09.01.12

Referent/-in

Dr. Christoph Labude

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: S-Finanzkonzept Privatkunden - Intensivtraining mit Erfahrungsaustausch

Veranstaltungsnummer

07.102.22

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sollen Sicherheit im Umgang mit der Beratungshilfe bekommen und das Sparkassen-Finanzkonzept (Privatkunden) erfolgreich und professionell einsetzen.

Die Teilnehmer tauschen sich mit Kollegen aus anderen Häusern und dem Trainer über Ihre Erfahrungen und "best practice" aus.

Veranstaltungsinhalte

Gezielte Kundenansprache

Optimaler Gesprächseinstieg

Aktualisierung der Kundendaten

professioneller Umgang mit dem Finanzcheck

Die Empfehlung als Visualisierungshilfe optimal einsetzen

Kundeneinwände richtig aufnehmen

Priorisieren der Bedürfnisse und Lücken des Kunden

Folgetermine zeitnah vereinbaren

Dem Kunden ein gutes Gefühl mitgeben

Optimale Kundenbindung erreichen

Zielgruppe

Kundenberater, die das Finanzkonzept kennen und einsetzen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		250,00		

Referent/-in

Christoph Müller, Sparkassenakademie

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Professionelle Akquisition von Firmenkunden

Veranstaltungsnummer

07.102.26

Veranstaltungsziele

Professionelle Akquisition von Firmenkunden - Erfolgreicher Aufbau einer langfristigen Kundenbeziehung

Die Führungskräfte im Firmenkundengeschäft und erfahrenen Firmenkundenbetreuer treten in einen Dialog mit einem renommierten Vertriebsexperten mit dem Ziel, ihre Akquisitions- und ihre Persönlichkeitskompetenz weiter auszubauen und zu stärken. Sie gewinnen vertiefende Erkenntnisse, wie sie die Geschäftsbeziehung zu Nichtkunden im Firmenkundengeschäft erfolgswirksam und vor allem mit nachhaltiger Wirkung aufbauen.

Veranstaltungsinhalte

Das Seminar beinhaltet schwerpunktmäßig folgende Themen:

- Werteorientierung als gemeinsames Grundverständnis für den unternehmerischen Erfolg sowohl des Mittelstands als auch des Partners Sparkasse Fair.Menschlich.Nah.

Das Selbstverständnis der Sparkassen als Basis für die Übernahme von Verantwortung für nachhaltiges Wachstum im Mittelstand - Was zeichnet eine Sparkasse gegenüber den Wettbewerbern aus und was ist der Mehrwert/Nutzen für den Firmenkunden? Warum soll der Unternehmer seine Hausbank wechseln?

- Erfolgsfaktoren im Verkauf: Worauf es im Verkauf und insbesondere beim Aufbau einer neuen Geschäftsbeziehung wirklich ankommt.
- Professionelle Gesprächsvorbereitung und -durchführung
- Partnerschaftliche, offene und ehrliche Kommunikation als Basis zum Erfolg
- Zu mehr Nähe und Vertrauen statt Smalltalk (innere Grundeinstellung und hochwertiges Beziehungsmanagement)
- Mit Struktur zu mehr Individualität
- Transport des Kundennutzens: Den Kunden dazu bewegen, das Konzept der Sparkasse haben zu wollen (z. B. Ankerprodukte/ Magnetprodukte und das Sparkassen-Finanzkonzept einbinden)
- Und am Ende steht der Abschluss

Zielgruppe

Führungskräfte im Firmenkundengeschäft und erfahrene Firmenkundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.02.12	09.02.12	750,00	Epp	17.01.12

Referent/-in

Manfred Strasser, ESS Vertrieb & Beratung, Gaggenau

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Emotionales Verkaufen Teil 2 - So gewinnen Sie Ihre Kunden!

Veranstaltungsnummer

07.102.32

Veranstaltungsziele

-Verkaufsgespräche emotional wirksam gestalten
-ein erweitertes Repertoire emotionaler Wirkungsmittel praxisgerecht anwenden
-eher nüchterne Verkaufsgespräche für den Kunden erlebbar und lebendig gestalten
-am Ende deutlich bessere Verkaufsergebnisse erzielen

Veranstaltungsinhalte

Überblick :

Warum sollen Kunden bei Ihnen kaufen?

-wie Sie sich bei der Kontaktaufnahme richtig positionieren
-am Telefon erfolgreich Termine vereinbaren (Door-opener)

Eine kleine Kundentypologie: Das "BRAINinMIND-System"

-was geht im Kopf Ihrer Kunden wirklich vor?
-Systematik ist besser als Intuition, das Modell der Verhaltenspräferenzen

10 emotionale Überzeugungswerkzeuge

-so arbeiten Sie mit Bildern
-so gewinnen Sei Ihre Kunden mit Metaphern
-so nutzen Sie aktuelle Nachrichten
-so erhalten und nutzen Sie Referenzen
-"pencil-selling" im Verkaufsgespräch
-so emotionalisieren Sie Ihre Verkaufsförderungsunterlagen
-so beziehen Sie Ihre Kunden interaktiv in Verkaufsgespräche ein
-so wirken Vergleiche
-so arbeiten Sie mit dem "Cliffhanger"
-so emotionalisieren Sie Zahlen

6 wirksame "Mentaltrigger"

-2 starke Kaufmotive: pain and pleasure
-Geschichten wecken die Aufmerksamkeit
-durch künstliche Verknappung aktivieren
-zur Entscheidung aktivieren
-Unsicherheit und Risiken ansprechen
-durch Bekanntes Vertrauen schaffen

Sprache als emotionaler Verstärker

-so arbeiten Sie mit typgerechter Sprache
-so steuern Sie die Gedanken Ihrer Kunden

Die Teilnehmer wenden diese emotionalen Überzeugungstechniken sofort an und erarbeiten zahlreiche Beispiele für ihre eigenen Verkaufsgespräche.

Besonderer Hinweis

Zu diesem Seminar gibt es einen Teil 1 - Wie entscheiden Kunden wirklich? (07.102.25)

Beide Seminare können auch unabhängig voneinander besucht werden.

Zielgruppe

Kundenberater im Privat- Individual- und Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.10.12	19.10.12	500,00	EF	27.09.12

Referent/-in

Dr. Christoph Labude

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Verkaufen mit Lebenserfahrung

Veranstaltungsnummer

07.102.30

Veranstaltungsziele

Erfahrene Mitarbeiter im Verkauf erarbeiten für sich Wege

-wie sie die Ressourcen ihrer Lebenserfahrung bewusst und gezielt im Verkauf einsetzen
-wie sie positiv mit Veränderungen umgehen
-wie sie sich berufliche Erfolge schaffen, ihre Zufriedenheit steigern und ihre Leistung erhalten

Veranstaltungsinhalte

Was heute bei langjährigen Mitarbeitern im Verkauf wie sinkende Leistungskraft oder überkritisches Verhalten gegenüber vertrieblichen Neuerungen wirkt, ist häufig eher eine Reaktion auf das gestern erlebte.

Über die Jahre haben Mitarbeiter sich ihre eigene Meinung zum Markt, Kunden, Chefs und zum Unternehmen Sparkasse gebildet. Wachsender Leistungsdruck und Zielvorgaben können älteren Mitarbeitern schwerer zu schaffen machen, als jüngeren Kollegen. Zum Teil erwächst aus diesem Bild heraus Unsicherheit, Müdigkeit gegenüber Veränderungen und Skepsis hinsichtlich neuer Vertriebswege.

Besonderer Hinweis

Über unseren Kooperationspartner haben wir die Möglichkeit, Ihnen weitere Seminarangebote zu ganz verschiedenen Themenbereichen für langjährige, erfahrene Mitarbeiter zu machen.

Zielgruppe

erfahrene Kundenberater im Privat-, Individual- und Firmenkundengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.10.12	11.10.12	350,00	Epp	13.09.12

Referent/-in

Almuth Bressem, Best Age Network

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Schwierige Gespräche im Firmenkundengeschäft

Veranstaltungsnummer

07.102.09

Veranstaltungsziele

Kurzfristige Ertragssteigerung durch höhere Margen, Zusatzprovisionen und Cross Selling im Provisionsgeschäft. Die Teilnehmer analysieren Grundeinstellungen und Machtgefälle im Kundengespräch. Sie erkennen die unterschiedlichen Kommunikations-Ebenen und die Interdependenzen. Sie beherrschen Kommunikationsförderer und setzen diese gezielt ein. Sie erkennen Kommunikationskiller, meiden diese selbst und gehen angemessen damit um. Sie planen Konfliktgespräche systematisch und gestalten sie selbstbewusst und partnerschaftlich. Sie setzen ihre Gesprächsplanung konsequent durch, ohne die Beziehung zum Kunden zu belasten.

Veranstaltungsinhalte

Emotional anspruchsvolle Gespräche

- Wie Sie Sonderkonditionen rückgängig machen
- Wie Sie Ihre Margen erhöhen
- Wie Sie Provisionsgeschäft gewinnen
- Wie Sie harte Kreditauflagen (Covenants) durchsetzen
- Wie Sie Sonderwünsche ablehnen oder bepreisen
- Wie Sie sich vor unattraktiven Geschäften schützen
- Wie Sie unrealistische Finanzierungswünsche frühzeitig ablehnen
- Wie Sie Ihren Ertragsanspruch selbstbewusst vertreten
- Wie Sie attraktive von unattraktiven Kunden unterscheiden
- Wie Sie Ihre begrenzte Zeit auf die attraktiven Kunden konzentrieren
- Weitere Fälle und Fragen aus der Praxis der Teilnehmer

Zielgruppe

Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, darüber hinaus: Centerleiter, Zweigstellenleiter und andere Personen, die in unmittelbarer Betreuungsverantwortung mit Firmenkunden stehen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		750,00		

Referent/-in

Thomas Töller, Kelkheim

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Preise und Konditionen erfolgreich verkaufen

Veranstaltungsnummer

07.102.06

Veranstaltungsziele

Auseinandersetzung mit Preisen und Konditionsverhandlungen,
Selbstbewusstsein beim Verkauf der hauseigenen Konditionen,
sicheres Auftreten bei Verhandlungen

Veranstaltungsinhalte

Preise und Konditionen verhandeln: Schach Matt oder geht's auch anders?

Preise und Konditionen verhandeln: Technik versus Persönlichkeit?

Verhandlungskompetenzen steigern

Reflexion und Bewusstwerden der eigenen Verhandlungsstärken und -entwicklungsfelder

Umgang mit inneren Konflikten des Finanzberaters in Preis- und Konditionsverhandlungen

Training von Preisgesprächen und Preisverhandlungen auf der Basis von Verhandlungssituationen aus der Praxis der TeilnehmerInnen

Zielgruppe

Privatkundenberater, Individualkundenberater, Gewerbekundenberater, Führungskräfte mit Verkaufsverantwortung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.01.12	27.01.12	500,00	Epp	05.01.12
08.11.12	09.11.12	500,00	EF	18.10.12

Referent/-in

Gerd Loeffler, Hechingen

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Vorsorge für Unternehmer erfolgreich verkaufen

Veranstaltungsnummer

07.102.24

Veranstaltungsziele

Die Versorgungssituation von Unternehmern, insbesondere Inhabern von kleinen und mittelständischen Firmen, ist oft unzureichend. Sie erfahren in diesem Seminar, welche Vertriebschancen sich daraus ergeben und wie Sie diese erfolgreich für einen spürbaren Mehrertrag nutzen können.

Ein Praxisbeispiel:
Wussten Sie schon, dass sich ein selbständiger Handwerker von der Sozialversicherungspflicht befreien lassen kann, wenn er 216 Pflichtbeiträge (18 Jahre) bezahlt hat? Ein Handwerker wird also im Alter von 30 bis 34 Jahren daran denken, in eine private Vorsorge zu investieren. Wenn Sie das noch nicht wussten, dann sind Sie in diesem Seminar richtig!

- Sie erkennen Ihre Vertriebschancen!
- Sie fühlen sich sicher in der Ansprache des Themas Vorsorge und können souverän auf den Spezialisten überleiten.
- Sie erhalten Unterlagen, die Sie bei der Umsetzung unterstützen.
- Sie profitieren von den Erfahrungen des Dozenten.
- Sie erfahren, wie die Zusammenarbeit mit den Verbundpartnern noch besser gelingt.
- Sie erfahren, wie Sie das Thema Vorsorge für einen spürbaren Mehrertrag nutzen können.
- Sie bekommen gute Tipps, die schnell umsetzbar sind!

Veranstaltungsinhalte

Fachliche Inhalte:

- Altersvorsorge (Rürup-Rente, Betriebliche Altersversorgung, Private Altersversorgung)
- Krankenvollversicherung
- Pflegeversicherung
- Versorgungsanalyse

Im Seminar verknüpfen wir die fachlichen und verkäuferischen Herausforderungen. Wir gehen davon aus, dass die detaillierte Vorsorgeberatung durch den Spezialisten durchgeführt wird.

Verkäuferische Inhalte:

- Vorsorgeberatung für Firmen- und Geschäftskunden
- Verknüpfung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept
  - Gesprächsführung
  - Überleitung des Kunden auf den Spezialisten
- Direkte Ansprache des Kunden ohne Sparkassen-Finanzkonzept
- Bedarfsermittlung
- Fragen statt argumentieren
- Einwände
  - Intensives Training
- Abschlussorientierung

Zielgruppe

Firmenkundenberater, Geschäftskundenberater und Vermögensberater im Firmenkundencenter bzw. Geschäftskundencenter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.01.12	18.01.12	500,00	Epp	27.12.11
11.09.12	12.09.12	500,00	EF	21.08.12

Referent/-in

Werner Kliesch, Training und Beratung

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Firmenkunden in der Krise- Kompetente Gesprächsführung, aktives Risikomanagement

Veranstaltungsnummer

07.102.27

Veranstaltungsziele

- Notwendigkeit zur frühzeitigen und aktiven Kundenansprache erkennen
- Mitarbeiter für anstehende Gespräche mit Firmenkunden in einer Krise unterstützen
- Engagementstrategien konsequent kommunizieren
- Kunden als Partner in der Sanierung gewinnen
- Aktives Risikomanagement in Gesprächen umsetzen
- Intensiver Erfahrungsaustausch

Veranstaltungsinhalte

Systematische Vorbereitung der Kundengespräche

Zielorientierte Gesprächsführung

Konsequente Nachbereitung der Gespräche

Fragetechniken zur Prüfung der Risiken

Implementierung eines Unternehmensberaters gestalten

Schuldner für die Sanierung gewinnen

Erfolgreich ein "Nein" verkaufen

Unfaire Angriffe der Kunden abwehren

Teamverhandlungen erfolgreich gestalten

Zielgruppe

Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenbetreuer, Sanierer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.11.12	14.11.12	500,00	Epp	23.10.12

Referent/-in

Martin Wolf, Sparkasse Allgäu

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Vertriebserfolge im Privatkundengeschäft mit dem S-Finanzkonzept

Veranstaltungsnummer

07.101.03

Veranstaltungsziele

Erweiterung von verkäuferischen Kompetenzen und Umsetzung in Verkaufserfolge unter Berücksichtigung des ganzheitlichen lebensphasenorientierten Beratungsansatzes (auch: Sparkassen-Finanzkonzept), Identifikation mit den Zielen und Aufgaben der Sparkasse und ihrer Mitarbeiter.

Veranstaltungsinhalte

Identifikation mit der Sparkassen-Finanzgruppe und dem Unternehmen Sparkasse

Kundenorientierung und Dienstleistungsqualität

Der ganzheitliche und lebensphasenorientierte Beratungsansatz (Sparkassen-Finanzkonzept)

Das Sparkassen-Finanzkonzept
- Finanzcheck, Expertenmeinung, Pyramide
- Beratungssystematik
- Gesprächsvor- und -nachbereitung

Akquisition und Ansprache von Kunden

Abschlussorientierung im Beratungs- und Verkaufsgespräch

Gezielte Einwandbehandlung

Preise und Konditionen geschickt verkaufen

Einsatz von Verkaufshilfen und Visualisierung

Möglichkeiten durch Cross-Selling

Reklamationen und Beschwerden als Chance begreifen und nutzen

Fallbeispiele/ Rollenspiele und Feedback

Zielgruppe

Serviceberater, Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.03.12	23.03.12	400,00	EF	29.02.12
21.11.12	23.11.12	400,00		31.10.12

Referent/-in

Christoph Müller, Sparkassenakademie

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Banksteuerung

Inhaltsverzeichnis

Risikosteuerung

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Risikosteuerung

Veranstaltungsnummer

03.130

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen sowie die wichtigsten Controlling-Instrumente für die Risikosteuerung der Sparkasse kennen.

Veranstaltungsinhalte

Rahmenbedingungen der Risikosteuerung
- Einführung in das Risikcontrolling
- Zielsetzung, Strategie und Planung
- MaRisk

Mathematische und statistische Grundlagen für das Risikocontrolling

Risikomanagement
- Risikotragfähigkeit und Stresstestprogramm
- Adressenrisiko
- Marktpreisrisiken, wert- und periodenorientiert
- Liquiditätsrisiko
- Operationelle Risiken

Deckungsbeitragsrechnung und Kalkulation

Präsentation und Vorbereitung auf die Lernerfolgskontrolle und LEK

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollen über mindestens 6 Monate Praxiserfahrung im Bereich Risikosteuerung oder vergleichbare Vorkenntnisse und über Grundkenntnisse in der Finanzmathematik verfügen.

Besonderer Hinweis

Termine 2012:
1. Modul: 27.02. - 02.03.2012, Eppstein
2. Modul: 26.03. - 30.03.2012. Erfurt
3. Modul: 23.04. - 27.04.2012, Eppstein
4. Modul: 11.06. - 15.06.2012, Eppstein
Kolloquium: 19.09. und 20.09.2012

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Controlling und Risikocontrolling

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.02.12	20.09.12	5.050,00		06.02.12

Referent/-in

Dozentteam SGVHT und Spakassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Umsetzung der wertorientierten Zinsbuchsteuerung auf Basis der DSGV-Konzeption

Veranstaltungsnummer

05.202.11

Veranstaltungsziele

Vermittlung der konzeptionellen Inhalte der wertorientierten Zinsbuchsteuerung

Methodische Anforderungen an die Zahlungsstromgenerierung als Voraussetzung für die wertorientierte Steuerung

Veranstaltungsinhalte

Zinsbuchsteuerung mit Hilfe des Barwertkonzeptes
- Barwertige Risikodarstellung
- Value-at-risk; Simulation
- Barwertperformance als Zielgröße der Steuerung
- Ermittlung Performance
- Benchmarking

Limitkonzepte
- Barwertige Limitkonzeptionen
- Risikolimit
- Abweichungslimit

Steuerungsprozesse

Aktives versus passives Management

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Controller, Händler

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	20.03.12	400,00	Epp	27.02.12

Referent/-in

Uwe Böttrich, SGVHT
Helgard Schleicher, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Einsatz der Instrumente des Kreditrisikotransfers im Kreditportfoliomanagement

Veranstaltungsnummer

05.202.14

Veranstaltungsziele

Ausgehend von der Darstellung und dem Management des Kreditrisikos auf Portfolioebene erhalten die Teilnehmer einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Instrumente des Kreditrisikotransfers. Auf dieser Grundlage wird der Einsatz der verschiedenen Instrumente unter den betriebswirtschaftlichen Aspekten Liquidität, Rentabilität und Risiko dargestellt und diskutiert.

Veranstaltungsinhalte

Kreditrisiko
- Ausprägungsformen des Kreditrisikos und ihre Bedeutung
- Management des Kreditportfolios unter Risiko- und Renditegesichtspunkten

Produkte
- Instrumente des Kreditrisikotransfers
- Kreditderivate (i.e.S.): Credit Default Swap (CDS), Credit Spread Option (CSO), Total Return Swap (TRS)
  - Grundlagen
  - Funktionsweise
  - Bedeutung in der Bankpraxis
- Asset-Backed Securities: Mortgage Backed Securities (MBS)
  - Grundlagen
  - Funktionsweise
  - Strukturelemente
  - Rahmenbedingungen
  - Bedeutung in der Bankpraxis
- Strukturierte Finanzinstrumente: Credit Linked Notes (CLN)
  - Grundlagen
  - Funktionsweise
  - Strukturelemente
  - Rahmenbedingungen
  - Bedeutung in der Bankpraxis

Steuerung des Kreditportfolios
- Einsatz der Instrumente des Kreditrisikotransfers
- Vergleichende Betrachtung der Instrumente des Kreditrisikotransfers unter bankbetrieblichen Aspekten

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrisikosteuerer, Kreditrisikocontroller, Kreditrevisoren,
darüber hinaus: Vorstände Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.03.12	30.03.12	500,00	Epp	08.03.12

Referent/-in

Dr. Diethard Oriwol,
Verbundbank, Landesbank Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Prognose- und Finanzplanungssystem - Grundlagenseminar

Veranstaltungsnummer

05.202.24

Zielgruppe

Controller, Mitarbeiter Rechnungswesen

Veranstaltungsinhalte

Monatliche Prognoserechnung

Dateninput (Eingabeformate)

Datenbereitstellung durch die FI

Datenübernahme aus der Finanzplanung

Datenpflege

Datenoutput

Fallbeispiele

Prognose in SIBUS

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.06.12	27.06.12	500,00	Epp	05.06.12

Referent/-in

Sabine Kosteletzky, SGVHT Erfurt
Christoph Eisele, Praxisorientiertes Projekt & Personalmanagement

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Prognose- und Finanzplanungssystem - Aufbauseminar

Veranstaltungsnummer

05.202.25

Zielgruppe

Controller, Mitarbeiter Rechnungswesen

Veranstaltungsinhalte

Erweitern und Vertiefen der Kenntnisse und Erfahrungen zur Monatlichen Prognoserechnung

Einführen in die Quantifizierung des Zinsänderungsrisikos (GuV-orientiert)

Monatliche Prognoserechnung

Neuerungen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.09.12	26.09.12	500,00	EF	04.09.12

Referent/-in

Sabine Kosteletzky, SGVHT Erfurt
Christoph Eisele,
Praxisorientiertes Projekt- & Personalmanagement

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Leitfaden zur monatlichen Prognoserechnung

Veranstaltungsnummer

05.202.26

Zielgruppe

Controller, Mitarbeiter Rechnungswesen

Veranstaltungsinhalte

Datenaufbereitung und Datenpflege

Abstimmung Ultimobestand - listenunterstütztes Verfahren -

Unterjährige Zinsabstimmung im Sinne des Backtestingsmittels der Auswertung Monatliche Zinsabgrenzungswerte

Excel-Anwendung KORSIKA

Besonderheiten der Datenaufbereitung und Datenpflege

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.11.12	21.11.12	250,00	Epp	31.10.12

Referent/-in

Sabine Kosteletzky, SGVHT Erfurt
Christoph Eisele,
Praxisorientiertes Projekt- & Personalmanagement

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

GuV-PLANER - betriebswirtschaftliches Grundlagenseminar

Veranstaltungsnummer

05.202.41

Veranstaltungsinhalte

Einordnung der periodischen Szenariorechnung in die Gesamtbanksteuerung

Übernahme der Istwerte

Szenariotechnik
- Planung der Zinsbuchpositionen
- Planung der Bestandspositionen
- Planung der Erfolgswerte

Daten der Finanz Informatik

Reports im Überblick

Softwareeinsatz im Überblick

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Abteilungen Controlling und Treasury ohne Vorkenntnisse.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.06.12	21.06.12	200,00	EF	24.05.12

Referent/-in

Sabine Kosteletzky, SGVHT Erfurt

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

GuV-PLANER - betriebswirtschaftliches Aufbauseminar

Veranstaltungsnummer

05.202.41

Veranstaltungsinhalte

Spezielle Positionen in der Szenariorechnung
- Zinsswaps
- Offene Kreditzusagen
- Spezialfonds
- Zuwachssparen
- Zinsbuchpositionen ohne Zinsanpassung
- Aufteilung einer variablen Bilanzposition

Hinweise zur Funktionsweise der Produktbausteine

Funktionsweise der Ausgleichsdisposition

Methodik einer zur wertorientierten Steuerung konsistenten periodischen Szenariorechnung
- Glattstellung von Neugeschäftsinkongruenzen
- Benchmarkfortschreibung
- Eigengeschäftsplanung en bloc
- Integration von Treasury-Maßnahmen

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Abteilungen Controlling und Treasury ohne Vorkenntnisse.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.09.12	27.09.12	200,00	EF	30.08.12

Referent/-in

Sabine Kosteletzky, SGVHT Erfurt

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

GuV-PLANER/ Planungsassistent "Eigengeschäftsplanung"

Veranstaltungsnummer

05.202.40

Veranstaltungsinhalte

Zusammenspiel von sDIS OSPlus mit dem GuV-PLANER

Grundlagenschulung zum GuV-PLANER-Planungsassistenten

Eigengeschäftsplanung mit dem GuV-PLANER-Planungsassistenten

Ausgewählte Beispiele

Zielgruppe

Sparkassen mit granularer Datenversorgung im Eigengeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.04.12	20.04.12	350,00	Epp	23.03.12

Referent/-in

magGillardon

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Anwenderschulung GuV-PLANER (inkl. Planungsassistent)

Veranstaltungsnummer

05.202.27

Veranstaltungsinhalte

Wiederholung methodischer Grundlagen

Voreinstellungen im GuV-PLANER

Datenfluss und Konfigurationen für die GuV-Planung

Datenpflege der Istgeschäfte

Neugeschäftsplanung
- Neugeschäftsplanung mit dem GuV-PLANER
- Neugeschäftsplanung mit dem Planungsassistenten

Planung von Erfolgskonten

Simulationen

Rechenmethodik des GuV-PLANERs anhand eines Beispiels

Auswertungssichten

Pflege von
- Swaps
- Floater
- Spezialfonds
- Offene Zusagen

Abstimmung mit der Prognose

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse zum Zinsänderungsrisiko. Vorteilhaft ist zudem der Besuch des Seminars 'Grundkenntnisse zur Integrierten Zinsbuchsteuerung mit dem GuV-PLANER'.

Zielgruppe

Einsteiger in die Anwendung GuV-Planer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.06.12	13.06.12	1.050,00	Epp	14.05.12

Referent/-in

msgGillardon

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Anwenderschulung VARAN

Veranstaltungsnummer

05.202.28

Veranstaltungsinhalte

Parametrisierung und Datenpflege

Ermittlung optimaler Mischungsverhältnisse mit dem Ziel einer konstanten Marge über die historische Analyse

Zukunftsorientierte Festlegung von Mischungsverhältnissen

Einzelanalyse von Produkten

Berücksichtigung von Volumenschwankungen

Pflege von Mischungsverhältnissen

Generierung von Cash-Flows für variable Geschäfte

Qualitätssicherung der Mischungsverhältnisse

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse zum Zinsänderungsrisiko

Zielgruppe

Einsteiger die Anwendung VARAN

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.03.12	21.03.12	350,00	Epp	22.02.12

Referent/-in

msgGillardon

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Anwenderschulung CASHVER OSPlus

Veranstaltungsnummer

05.202.29

Zielgruppe

Einsteiger (Plussparkassen)

Veranstaltungsinhalte

Integration der FI-Datenversorgung (Plus)
- Zuordnung von Mischungsverhältnissen
- Import: Automatisch von Datei
- Hierachiepflege
- Korrektur und Erfassung von Geschäften in MARZIPAN Web
- Festzinskorrektur

Auswertungen
- Geschäfte bearbeiten
- Bestandscontrolling
- Marktcontrolling
- Batchauswertungen
- Cash-Flow Abgleich

Voraussetzungen

Kenntnisse der Datenversorgung Plus (Modul 1), Kenntnisse der Anwendung CASHVER NG und der Datenversorgung Basis sind vorteilhaft, aber nicht zwingend erforderlich.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.03.12	22.03.12	350,00	Epp	23.02.12

Referent/-in

msgGillardon

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Anwenderschulung sDIS OSPlus - Grundlagen

Veranstaltungsnummer

05.202.30

Veranstaltungsinhalte

Zielsetzungen und Leistungsumfang sDIS OSPlus im Überblick

Datenfluss mit sDIS OSPlus

Datenpflege
- Marktdaten - Bereitstellung und Pflege in EINSTAND
- Pflege von CASHVER-Cash-Flows und freien Cash-Flows
- Nutzung des Cash-Flow-Konvertierers
- Anlage von freien Attributen
- Definition von Portfolien
- Pflege Zinsszenarien/ Zinsprognosen
- Pflege von Benchmarks und Maßnahmen

Simulationen mit sDIS OSPlus
- Arbeiten mit Szenariobündeln
- Anlage der Simulationsparameter
- Durchführung von Standard-Auswertungen (Barwertsimulation, Prognosewertsimulation, Moderne Historische Simulation)
- Auswertungskonfigurationen, Trendanalysen und Backtesting
- Verwendung von Maßnahmen im GuV-PLANER

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse zum Zinsänderungsrisiko, Kenntnisse der Anwendung von CASHVER sind vorteilhaft, aber nicht zwingend erforderlich.

Zielgruppe

Einsteiger für die Anwendung sDIS OSPlus

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	08.05.12	700,00	Epp	09.04.12

Referent/-in

msgGillardon

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Anwenderschulung sDIS OSPlus - erweiterte Funktionalitäten

Veranstaltungsnummer

05.202.31

Veranstaltungsinhalte

Erweiterte Simulationsparameter aufgrund der granularen Datenversorgung aus dem Eigengeschäft (SCD)

Zusammenspiel mit dem GuV-PLANER

Eigengeschäftsplanung mit dem GuV-PLANER-Planungsassistenten

Simulationsparameter für die Bewertung und GuV-Simulation mit sDIS OSPlus

Berücksichtigung von Bewertungsergebnissen im GuV-PLANER

Voraussetzungen

Anwenderschulung sDIS OSPlus (Grundlagen) und sDIS OSPlus - Datenversorgung aus SCD bzw. sDIS OSPlus -manuelle Eigengeschäftserfassung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die bereits Kenntnisse in der Anwendung sDIS OSPlus und eine granulare Eigengeschäftsdatenversorgung (z.B. aus SCD oder über eine manuelle Erfassung der Eigengeschäfte) haben.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.09.12	05.09.12	700,00	EF	07.08.12

Referent/-in

msgGillardon

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Workshop: MaRisk - Schwerpunkt: Handelsgeschäfte/ Risikocontrolling

Veranstaltungsnummer

05.202.07

Veranstaltungsziele

In dem Seminar werden die MaRisk-Anforderungen in dem Bereich Risikocontrolling aufgefrischt und mit den Teilnehmern hinsichtlich Neuerungen und aktuellen Entwicklungen diskutiert. Die Teilnehmer sind eingeladen, ihre eigenen aktuellen Fragestellungen zur Diskussion zu stellen.

Veranstaltungsinhalte

Neuerungen im Bereich MaRisk

Aktuelle Fragestellungen und Prüfungsanforderungen aus den Teilgebieten

- Allgemeine Anforderungen
  - Anwendungsbereich
  - Strategien
  - Risikotragfähigkeit
  - Neue Produkte/ Neue Märkte
- Aufbauorganisation/ Funktionstrennung
- Besondere Anforderungen an das Risikomanagement/ Risikocontrolling
  - erforderliche Limite
  - Limitanrechnung
  - Produktbewertung
  - Risikoermittlung
  - Backtesting und Stresstests
  - Reporting

Mindestanforderungen aus Sicht der Bankenaufsicht bzw. des Prüfers

Voraussetzungen

Die Teilnehmer verfügen über Praxiserfahrung im Risikocontrolling (Handelsgeschäfte). Der Besuch des "Basisseminars: Mindestanforderungen an das Risikomanagement - Schwerpunkt Handelsgeschäfte" wird empfohlen.

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter des Risikocontrollings (Handelsgeschäfte)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
03.05.12	03.05.12	300,00	EF	12.04.12

Referent/-in

Prof. Dr. Dirk Wohlert, Hochschule Neu-Ulm

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Vertriebssteuerung

Inhaltsverzeichnis

Basisseminar Vertriebssteuerung

Veranstaltungsnummer

05.201.01

Veranstaltungsziele

Das Basisseminar bietet einen Überblick über den Vertriebssteuerungsprozess im Geschäftsfeld Privatkunden - angelehnt an die vorhandenen Rahmenkonzepte des DSGV.
Die Teilnehmer lernen die aktuellen vertrieblichen Steuerungsverfahren/ -methoden und -prozesse sowie Zusammenhänge kennen.

Veranstaltungsinhalte

Überblick über den Vertriebssteuerungsprozess
Schwerpunktthemen:

- Einordnung in die Gesamtbanksteuerung
- strategische und operative Vertriebsplanung
- Potenzialorientierte Planung - Ermittlung Marktpotenziale und operative Planung mit PVP
- Aktivitätencontrolling
- Zielsystem
- Kampagnenmanagement/ Kundenkontaktmanagement
- Vertriebssteuerungscockpit/Reporting
- Führungsprozesse und -organisation
- Margenplanung
- wertorientierte Steuerung

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling, ggfs auch Marktführungskräfte,

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	22.06.12	975,00	Epp	28.05.12

Referent/-in

Referenten des SGVHT - Abteilung Betriebswirtschaft - Fachbereich Banksteuerung

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Kalkulation

Veranstaltungsnummer

05.201.10

Veranstaltungsziele

Vermittlung der betriebswirtschaftlichen Grundlagen zur Kalkulation von Festzinsgeschäften und variablen Geschäften sowie Vorstellung des zok-Reportings inklusive erster Ansätze zur Arbeit mit diesen Reports.

Veranstaltungsinhalte

Einordnung der Marktzinsmethode

Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Kalkulation von Festzinsgeschäften

- Grundlagen
- Effektivzinsdefinition
- Konstruktion strukturkongruenter Refinanzierungen
- Auszahlung zu späteren Zeitpunkten (Bereitstellungsproblematik)
- Außerplanmäßige Ereignisse
- Aufbau eines Controllingsystems

Barwertmethode als Steuerungsinstrument

Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Kalkulation von variablen Produkten

- Abgrenzung variabler Geschäfte
- Kalkulation und Disposition variabler Produkte
- Konzept der gleitenden Durchschnitte
- Ermittlung optimaler Mischungsverhältnisse
- Cash-Flow auf der Basis gleitender Durchschnitte
- Berücksichtigung von Volumensschwankungen
- Produktgestaltung im variablen Geschäft-Auswirkungen auf den Ertrag und Koppelung des Produktzinses an einen Gleitzins

zok-Reporting

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Vertriebscontroller sowie Mitarbeiter, die mit der Einzelgeschäftskalkulation / Nachkalkulation betraut sind

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.11.12	15.11.12	600,00	EF	23.10.12

Referent/-in

Tanja Behr, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Margenplanung

Veranstaltungsnummer

05.201.08

Veranstaltungsziele

Das Seminar stellt die Grundlagen und Ideen einer Margenplanung vor. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt,

- die entscheidungsrelevanten Punkte der Konditionsgestaltung aus Sicht einer Margenplanung herauszuarbeiten und zur Diskussion zu stellen.
- die Abhängigkeiten der Margenplanung zur GuV-Planung und zur Kalkulation darzustellen.

Veranstaltungsinhalte

Überblick über die Preispolitik und Einordnung des Sollmargenkonzeptes

Vorstellung des Sollmargenkonzeptes als Basis für die regelmäßige Margenplanung

Kostenorientierte Ermittlung der Bestandteile der Kondition, Betrachtung folgender Positionen:

- Refinanzierungskosten
- Betriebskosten
- Risikokosten
- Optionsprämie
- Provisionserlöse / Dienstleistungserträge
- Gemeinkosten
- Eigenkapitalkosten
- Gewinnanspruch

Überblick über den Prozess der Margenplanung

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Vertriebscontrolling und ggf. GuV-orientierte Zinsbuchsteuerung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.03.12	15.03.12	200,00	Epp	23.02.12

Referent/-in

Tanja Behr, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Implizite Optionen im Kundengeschäft

Veranstaltungsnummer

05.201.12

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Kenntnissen rund um das Thema Gestaltung von Produkten mit impliziten Optionen sowie Vermittlung der betriebswirtschaftlichen Grundlagen zur Kalkulation von impliziten Optionen in der Vor- und Nachkalkulation.

Veranstaltungsinhalte

Definition

Betriebswirtschaftliche und aufsichtsrechtliche Relevanz

Grundlagen der Optionspreisermittlung inkl. Ausübeverhalten

Produktgestaltung

Erfassung und Auswertung von Optionsrechten

Optionspreisberechnung (arbeitsteiliges Projekt OPTIK, Vorkalkulation mit MARZIPAN, Möglichkeiten der Integration in die Nachkalkulation)

Mögliche Vorgehensweise, OPTIK in der Sparkasse einzuführen

Hinweis: Die Berücksichtigung der Optionen im Rahmen der Risikosteuerung ist nicht Inhalt des Seminars.

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebscontrolling und Vertriebssteuerung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.09.12	19.09.12	400,00	EF	28.08.12

Referent/-in

Tanja Behr, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Basisseminar PVP - Potentialorientierte Vertriebsplanung

Veranstaltungsnummer

05.201.02

Veranstaltungsziele

Aufbau des fachlichen und technischen Grundwissens zur PVP

Veranstaltungsinhalte

Voraussetzungen zum optimalen Einsatz der PVP

Anforderungen an die Strukturenbildung OE-Produkt-Kunde

Basiswissen zur Konzeption der PVP und der PPA

Handhabung der OSPlus-Anwendung

Auswahl und Einstellungen der Planungsstrukturen

Datenquellen und Datenoptimierung der PVP

Grundlagen der Steuerdaten

Voraussetzungen

PVP ist bzw. wird in der Sparkasse implementiert

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus. Es ist kompatibel mit den Rollout-Schulungen der Finanz Informatik (2011), vertieft diese jedoch anhand von Praxisbeispielen.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.06.12	26.06.12	400,00	EF	04.06.12

Referent/-in

Michael Baur, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Aufbauseminar PVP - Potentialorientierte Vertriebsplanung

Veranstaltungsnummer

05.201.14

Veranstaltungsziele

Unterstützung der PVP-Sparkassen bei der Vertriebsplanung

Vertiefung der in Rollout-Schulungen vermittelten Kenntnisse

Vertiefung der im Basisseminar vermittelten Kenntnisse

Auffrischung der in vorangegangenen Planungsrunden gewonnenen Kenntnisse

Veranstaltungsinhalte

Theorie: Aufbau-Schulung zur Konzeption der PVP

Vertiefende Hinweise zur Strukturenbildung OE/ Produkt/ Kunde für operatives System und SDWH

Eigenpflege der Steuerdaten

Tips und Tricks zum Feintuning der Planungsergebnisse

PVP-Planungsoptionen ("Kapazitätsbetrachtung", "DoD/SFK")

Individualisierung der PVP auf spezielle Gegebenheiten der Sparkasse

Verzahnung der Vertriebsplanung mit der Gesamtbankplanung

Neuerungen aus OSPlus-Releasen

Voraussetzungen

PVP ist in der Sparkasse implementiert

Basiskenntnisse der PVP aus Rollout-Schulungen der FI bzw. des SGVHT oder aus dem Praxiseinsatz in der Sparkasse

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling, ggf. auch Marktführungskräfte, die an der Vertriebsplanung beteiligt sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.09.12	21.09.12	400,00	EF	30.08.12

Referent/-in

Michael Baur, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

PVP-Seminar S 1 - Planungsstrukturen der PVP

Veranstaltungsnummer

05.201.20

Veranstaltungsziele

Aufbau der technischen und fachlichen Kenntnisse für die Planungsstrukturen der PVP

Vorbereitung des PVP-Rollouts bzw. Altanwender-Strukturanpassung

Optimierung SDHW / operative Systeme

Veranstaltungsinhalte

Stukturenbildung Kunde / Verbünde / Marktsegment SDHW

Zählregeln SDHW / VKC / PPA

Verzahnung mit weiteren Vertriebssteuerungsprojekten, z. B. woVer

Strukturbildung Produkt: Optimierung Standardstruktur (0001) mittels VPE, Aufbau PPA-Produktstruktur (0400)

Strukturbildung OE: Optimierung der KBOE (002)

Hinweise zur Individualisierung der operativen und SDHW-Strukturen auf spezielle Gegebenheiten der Sparkasse

Voraussetzungen

Teilnahme am Rolloutprojekt PVP

Altanwender PVP, d. h. PVP ist in der Sparkasse inplementiert

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebscontrolling, Vertriebssteuerung sowie SDHW-Administration / operative Systeme

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.02.12	16.02.12	200,00	Epp	26.01.12

Referent/-in

Michael Baur, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

PVP-Seminar S 2 - Basisschulung für Rolloutsparkassen des SGVHT

Veranstaltungsnummer

05.201.21

Veranstaltungsziele

Unterstützung des PVP-Rollouts

Aufbau der technischen und fachlichen Kenntnisse für die Projektphase II (Implementierung der Anwendung PVP)

Veranstaltungsinhalte

Basisschulung zur Konzeption der PVP

Basiswissen PPA für PVP-Nutzer

Handhabung der Anwendung PVP, Anwender- und Anwendungsschulung

Auswahl und Einstellung der Planungsstrukturen

Datenquellen und Datenoptimierung der PVP

Grundlagen der Steuerdaten

Voraussetzungen

Das Seminar richtet sich ausschließlich an aktuelle Rolloutsparkassen.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling sowie operativ verantwortliche Projektmitglieder

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.05.12	22.05.12	400,00	Epp	30.04.12

Referent/-in

Michael Baur, SGHVT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

PVP-Seminar S 3 - Aufbauschulung für Rolloutsparkassen des SGVHT

Veranstaltungsnummer

05.201.22

Veranstaltungsziele

Unterstützung des PVP-Rollouts

Aufbau der technischen und fachlichen Kenntnisse für die Projektphase III (Ergebnisaufbereitung, Vertriebszielplanung)

Veranstaltungsinhalte

Leitlinien zur Eigenpflege der Steuerdaten

Berechnungslogik der PVP-Ergebnisse

potentialorientierte Verteilung vorgegebener Gesamthausplanwerte

Weiterverarbeitung zum Zielsystem

Feintuning der Ergebnisse und Wirkungszusammenhänge von Steuerdaten

Exkurse: Kapazitätsbetrachtung, Produktverteilung, Verzahnung mit der Gesamtbankplanung / woVer

Voraussetzungen

Teilnahme am Rolloutprojekt PVP

Basiskenntnisse der PVP aus Rollout-Schulungen FI bzw. SGVHT oder aus dem Praxiseinsatz in der Sparkasse

PVP ist in der Sparkasse implementiert

Besonderer Hinweis

Das Seminar richtet sich ausschließlich an Rolloutsparkassen des SGVHT.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling sowie operativ verantwortliche Mitarbeiter für die Zielermittlung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.08.12	28.08.12	350,00	Epp	06.08.12

Referent/-in

Michael, Baur, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Zielsystem - von Praktikern für Praktiker

Veranstaltungsnummer

05.201.20

Veranstaltungsziele

Zielsetzung des Seminars ist es, Ihnen den aktuellen Stand der Ergebnisse aus dem DSGV-Projekt "Integrierte segment- und kanalübergreifende Vertriebssteuerung", die Pilotierungsergebnisse sowie weitere praxistaugliche Lösungen aufzuzeigen.
Dabei werden die im "Basisseminar Vertriebssteuerung" vermittelten Inhalte vertieft und zusätzlich Raum zum gegenseitigen Gedankenaustausch zur Verfügung gestellt.

Veranstaltungsinhalte

Theoretische Grundlagen in Anlehnung an das DSGV-Projekt

- Entwicklungsstufen
- Rahmenbedingungen / Vorüberlegungen
- (Einzel-) ziele: pro und contra
- Spielregeln
- der Prozess
- Zielkarten

Zielsystem der Wartburg-Sparkasse - Neustrukturierung des Planungsprozesses und die Umsetzung im Rahmen der DSGV-Pilotierung Vertriebssteuerung

- Leitplanken des Zielsystems
- operative Vertriebsplanung - Erarbeitung von Zielkarten und Zielverteilung nach Potenzialen
- Zielkarte für Führungskräfte
- Reporting der neuen Zielkarten im VertiebssteuerungsCockpit

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus. Die Teilnahme am - Basisseminar Vertriebssteuerung HTplus- ist nicht Voraussetzung für den Besuch dieser Veranstaltung.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter der Vertriebssteuerung, die in der Sparkasse verantwortlich für das Zielsystem oder die Implementierung eines Zielsystems sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.06.12	27.06.12	250,00	EF	06.06.12

Referent/-in

Jörg Cvancar, SGVHT
Anja Kallenbach, Wartburg-Sparkasse
Sabine Malsch, Wartburg-Sparkasse

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Kundensegmentierung

Veranstaltungsnummer

05.201.03

Veranstaltungsziele

Vorbereitung von Projekten zur Vertriebssteuerung und Kundensegmentierung

Sensibilisierung bzgl. der Abhängigkeiten zwischen dem operativen System und dem SDWH

Aufbau der fachlichen und technischen Kenntnisse für die Kundensegmentierung

Veranstaltungsinhalte

Alternative Segmentierungsmöglichkeiten
- Portalsegmentierung/ Musterkundenportfolio
- Dynamische Kundensegmentierung
- PPA Alterssegmentierung

Anforderungen aus Projekten zur Vertriebssteuerung
- Vertriebskonzeptionen DSGV/ Finanzkonzept
- woVer/ PVP/ integrierte Vertriebssteuerung
- Gliederungstiefe der Segmentierung
- Verbundbildung und OE-Zuordnung
- Sonderfälle im gewerblichen und privaten Bereich

Umsetzung der Kundensegmentierung
- Verschlüsselung/ Strukturenbildung SDWH und PPA
- Anpassungen in nachgelagerten Bereichen
- Regelmäßige Prozesse/ Qualitätssicherung
- Erstsegmentierung, Folgesegmentierung und laufende Segmentierung
- Kundenüberleitung

Individualisierung der operativen und SDWH-Strukturen auf spezielle Gegebenheiten der Sparkasse

Voraussetzungen

Kenntnisse im operativen System und SDWH

Die Sparkasse plant oder beabsichtigt eine Überarbeitung der Kundensegmentierung

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebscontrolling, Organisation/ SDWH-Administration/ operative Systeme, Vertriebssteuerung, Vertriebsplanung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	07.05.12	200,00	Epp	16.04.12

Referent/-in

Michael Baur, SGVHT
Klaus Herold, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Portfolioanalysemethodik in der Vertriebssteuerung

Veranstaltungsnummer

05.201.23

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erlernen, ihr Vertriebsstellennetz hinsichtlich betriebswirtschaftlicher Faktoren und Marktumfeld-Faktoren zu bewerten und anhand der Portfolio-Analysemethodik lohnende von wenig attraktiven Standorten zu unterscheiden. Darauf aufbauend können sie sowohl strategische Entscheidungen als auch operative Maßnahmen zur Effizienz- / Rentabilitätsverbesserung ableiten.

Veranstaltungsinhalte

Darstellung des methodischen Ansatzes der Portfolioanalyse

Entwicklung von Kennziffern zur Vertriebseinheitenbewertung und zur Bestimmung der Marktattraktivität

Darstellung der Ergebnisse als Vertriebseinheitenportfolio sowie als Stärken-Schwächen-Profile

Ableitung von strategischen Maßnahmen (Standortfragen, Geschäftsstellentypisierung, Kundensegmentierung)

Ableitung von operativen Maßnahmen (Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung, Maßnahmen zur Unterstützung und Steuerung im Zielsystem)

Empfehlungen für SGVHT-Entwicklungsprojekt in 2013

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Vertriebscontroller, Unternehmenssteuerer, Vertriebssteuerer, Marktbereichsverantwortliche, Marketingleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.12.12	14.12.12	350,00	Epp	22.11.12

Referent/-in

Michael Baur, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

SDWH-Optimierung mit Fokus Vertrieb

Veranstaltungsnummer

05.201.04

Veranstaltungsziele

Vorbereitung von Projekten zur Vertriebssteuerung

Sensibilisierung bzgl. der Abhängigkeiten zwischen dem operativen System und dem SDWH

Aufbau der fachlichen Kenntnisse für die Vertriebssteuerung

Veranstaltungsinhalte

Kundenverbünde

- Grundlagen zu Kundenverbünden und deren Aufbau
- Verbundzählung
- Abhängigkeiten zu woVer und PVP
- Pflege der Kundenverbünde

OE-Strukturen

- Aufbau und Pflege
- Abhängigkeiten zur Vertriebssteuerung

Produkte

- Grundlagen zu den Produktstrukturen und deren Aufbau
- Abhängigkeiten zwischen den Produktstrukturen SDWH, G+V-Planer und Prognose
- Möglichkeiten zur Neugestaltung der Produktstruktur im SDWH
- Möglichkeiten zur Qualitätssicherung der neu gestalteten Produktstruktur
- Ausblick auf die neue Produktstruktur der Finanz Informatik in 2013

Abhängigkeiten der neuen Strukturen im SDWH auf Daten, Berichte und externe Systeme

SDWH im Spannungsfeld von Kosten und Nutzen

Voraussetzungen

Kenntnisse im operativen System und SDWH

Sparkasse plant oder beabsichtigt eine Überarbeitung der Strukturen im SDWH

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus. Es ist kein technisches Seminar der Finanz Informatik. In diesem Seminar werden die o. g. Strukturen für die Vertriebsplanung besprochen und an einzelnen Beispielen technische Lösungsmöglichkeiten dargestellt.

Zielgruppe

schwerpunktmäßig Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebscontrolling, Organisation/ SDWH-Administration/ operative Systeme, darüber hinaus auch Mitarbeiter der Vertriebssteuerung und der Vertriebsplanung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.06.12	15.06.12	400,00	Epp	24.05.12

Referent/-in

Klaus Herold, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Grundlagenseminar wertorientierte Vertriebssteuerung (woVer)

Veranstaltungsnummer

05.201.07

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sind in der Lage,

- in ihrer Sparkasse eine Entscheidung für/gegen woVer vorzubereiten.
- einen in der Sparkasse bestehenden woVer-Prozess zu verstehen und zu unterstützen.
- in Abhängigkeit ihrer Vorkenntnisse (Vorkalkulation/ MARZIPAN, Nachkalkulation/ zoK, RAP/ BPT, Flexibles Reporting, Änderungsdienst) in der Sparkasse eine woVer-Implementierung als Projektleiter durchzuführen.

Veranstaltungsinhalte

Definitionen

Rahmenbedingungen

- Einordnung in die Vertriebs- (Methoden und Prozesse) und Gesamtbanksteuerung
- Bezug zur Vor- und Nachkalkulation

Wertorientierte Vertriebssteuerung

- Organisation
- Barwertmethode
- Zinsüberschuss versus Barwert
- Herleitung operativer Ziele aus den strategischen Zielen
- Vertriebsbarwert als Wertmaßstab für den Vertriebserfolg
- Planungstiefen
- Definition und Strukturen: Vertriebs-OE, Berater, Kunde, Segmente
- Planungen
- Zielverteilung
- Reporting

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.03.12	29.03.12	200,00	Epp	08.03.12

Referent/-in

Jörg Cvancar, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Aktivitätencontrolling

Veranstaltungsnummer

05.201.05

Veranstaltungsziele

Auffrischung der bankfachlichen Voraussetzungen im Aktivitätencontrolling (für Sparkassen aus dem FI-Rollout)

Vorbereitung von Projekten zur Einführung des Aktivitätencontrollings

Aufbau der fachlichen Kenntnisse für neue Mitarbeiter im Bereich Aktivitätencontrolling

Veranstaltungsinhalte

Aktivitätencontrolling als Bestandteil der Vertriebsstrategie der S-Finanzgruppe

Aktivitätencontrolling im Vertriebssteuerungsprozess

Nutzen und Mehrwert des Aktivitätencontrollings

Aktivitäten im Zielsystem

Übersicht über die technischen Komponenten (Vertriebserfolgserfassung, Standardberichte im Flexiblen Reporting und Vertriebssteuerungscockpit)

Aktivitätencontrolling als Führungsinstrument

Schritte zur Einführung des Aktivitätencontrollings

Voraussetzungen

Sparkasse nutzt oder plant die Nutzung des Aktivitätencontrollings der FI

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus. Es ist kein technisches Seminar der Finanz Informatik. In diesem Seminar werden die bankfachlichen Grundlagen besprochen und an einzelnen Beispielen technische Lösungsmöglichkeiten dargestellt.

Zielgruppe

schwerpunktmäßig Mitarbeiter aus dem Bereich Vertriebscontrolling, ggf. auch Mitarbeiter aus der Vertriebssteuerung und der Vertriebsplanung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.09.12	04.09.12	200,00	Epp	14.08.12

Referent/-in

Klaus Herold, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Vertriebssteuerungscockpit/ Reporting

Veranstaltungsnummer

05.201.06

Veranstaltungsziele

Vorbereitung von Projekten zur Einführung des Vertriebssteuerungscockpits oder eines Reportingsystems auf Basis des Flexiblen Reportings der FI

Aufbau der fachlichen Kenntnisse

Veranstaltungsinhalte

Berichtssystem als Bestandteil der Vertriebsstrategie der S-Finanzgruppe

Berichtssystem im Vertriebssteuerungsprozess

Möglichkeiten und Grenzen des Berichtssystems

Übersicht über die technischen Komponenten (Flexiblen Reporting und Vertriebssteuerungscockpit)

Nutzung der Berichte als Führungsinstrument

Hinweise zum Aufbau von Berechtigungskonzepten

Berichtssystem im Spannungsfeld von Kosten und Nutzen

Schritte zur Einführung des Vertriebssteuerungscockpits

Voraussetzungen

Sparkasse nutzt oder plant die Nutzung des Vertriebssteuerungscockpits oder des Flexiblen Reportings der FI

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus. Es ist kein technisches Seminar der Finanz Informatik. In diesem Seminar werden die bankfachlichen Grundlagen besprochen und an einzelnen Beispielen technische Lösungsmöglichkeiten dargestellt.

Zielgruppe

schwerpunktmäßig Mitarbeiter aus dem Bereich Vertriebscontrolling, ggf. auch Mitarbeiter der Vertriebssteuerung und der Vertriebsplanung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.09.12	27.09.12	400,00	EF	05.09.12

Referent/-in

Klaus Herold, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Erfahrungsaustausch MARZIPAN Vorkalkulationssystem

Veranstaltungsnummer

05.201.18

Veranstaltungsziele

Diese Veranstaltung dient dazu, dass sich die Teilnehmer hinsichtlich ihrer Erfahrungen austauschen und Anregungen sowie Lösungsansätze aufzeigen.

Veranstaltungsinhalte

Klärung der Fragestellungen der Teilnehmer

Voraussetzungen

Kenntnis des MARZIPAN Vorkalkulationssystems

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die in der Sparkasse das MARZIPAN Vorkalkulationssystem betreuuen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.03.12	08.03.12	250,00	EF	16.02.12
11.10.12	11.10.12	250,00	Epp	20.09.12

Referent/-in

Tanja Behr, SGVHT
msg Gillardon AG
Finanz Informatik

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Erfahrungsaustausch Nachkalkulation

Veranstaltungsnummer

05.201.17

Veranstaltungsziele

Diese Veranstaltung dient dazu, dass sich die Teilnehmer hinsichtlich ihrer Erfahrungen austauschen und Anregungen sowie Lösungsansätze aufzeigen.

Veranstaltungsinhalte

Klärung der Fragestellungen der Teilnehmer.

Voraussetzungen

Kenntnis der zahlungsstromorientierten Kalkulation

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist ein vertiefendes Seminar im Rahmen der Seminarreihe Vertriebssteuerung HTplus.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die in der Sparkasse für die Nachkalkulation verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.06.12	05.06.12	250,00	Epp	15.05.12
07.09.12	07.09.12	250,00	EF	17.08.12

Referent/-in

Tanja Behr, SGVHT
msg Gillardon AG

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Treasury / Handel

Inhaltsverzeichnis

Workshop: MaRisk - Schwerpunkt: Handelsgeschäfte/ Handel

Veranstaltungsnummer

05.203.16

Veranstaltungsziele

In dem Seminar werden die MaRisk-Anforderungen an den Bereich Handel aufgefrischt und mit den Teilnehmern hinsichtlich Neuerungen und aktuellen Entwicklungen diskutiert. Die Teilnehmer sind eingeladen, ihre eigenen aktuellen Fragestellungen zur Diskussion zu stellen.

Veranstaltungsinhalte

Neuerungen im Bereich MaRisk

Aktuelle Fragestellungen und Prüfungsanforderungen aus den Teilgebieten

- Allgemeine Anforderungen
  - Anwendungsbereich
  - Risikotragfähigkeit
  - Strategien
  - Neue Produkte/ Neue Märkte
- Besondere Anforderungen an die Organisation
  - Funktionstrennung
  - Prozessablauf im Handel
  - Sicherstellung der Marktgerechtigkeit
  - Bewertung
- Besondere Anforderungen an das Risikomanagement/ Risikocontrolling
  - Einhaltung der verschiedenen Limite
  - Ergebnis- und Risikoermittlung
  - Produktbewertung

Mindestanforderungen aus Sicht der Bankenaufsicht bzw. des Prüfers

Voraussetzungen

Die Teilnehmer verfügen über Praxiserfahrung im Handelbereich. Der Besuch des "Basisseminars: Mindestanforderungen an das Risikomanagement - Schwerpunkt Handelsgeschäfte" wird empfohlen.

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Händler

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.09.12	04.09.12	300,00	Epp	14.08.12

Referent/-in

Prof. Dr. Dirk Wohlert, Hochschule Neu-Ulm

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Strategien für ein erfolgreiches Depot-A-Management

Veranstaltungsnummer

05.203.21

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmern werden Arbeitstechniken aus zwei verschiedenen Bereichen vorgestellt. Zum einen werden Analysetechniken zur kurzfristigen Beurteilung der Finanzmärkte besprochen. Die Teilnehmer erlernen aus diesen Analysetechniken Handelspositionen abzuleiten. Zur Begrenzung von Analysefehlern werden Techniken zur Risikoreduzierung besprochen. Hierbei werden zum einen Techniken zur Steuerung der Positionsgröße vorgestellt und zum anderen Techniken zur Verlustbegrenzung. Abschließend wird den Teilnehmern das Konzept eines Tradingplans vorgestellt.

Veranstaltungsinhalte

Analysetechniken zur kurzfristigen Beurteilung der Finanzmärkte

- Trade-Bestätigungstechniken
- Verwendung von Trendlinien beim Depot-A-Management
- Einsatz von Widerstands- und Unterstützungsniveaus beim Depot-A-Management

Risikomanagement von Handelspositionen

- Techniken zur Steuerung der Positionsgröße
- Allgemeine Regeln zur Begrenzung der Positionsgröße
- Dreier-Taktik
- Pyramidisierung
- Kelly-Faktor
- Techniken zur Risikoreduzierung
- Stop-Management
- Kombinationsmöglichkeiten von Stop-Techniken

Organisation eines Tradingplans

- Aufgaben des Tradingplans
- Inhalte des Tradingplans

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Risikocontroller, Treasurer, Depot A-Manager

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.03.12	06.03.12	600,00	Epp	13.02.12

Referent/-in

René Perot, Bad Soden

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Bondresearch - kompakt

Veranstaltungsnummer

05.203.22

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten einen fundierten Überblick über festverzinsliche Wertpapiere und lernen die unterschiedlichen Bewertungsmodelle von Geld- und Kapitalmärkten (ISMA-, Zero- und Asset Swap Pricing) genauer kennen. Darüber hinaus werden die Risikokomponenten verschiedener Zinsinstrumente und deren Management mit Hilfe der Duration, Modified Duration, PVBP, Convexity und VaR genauer diskutiert. Sie erhalten einen Überblick über Credit-Papiere (Corporate Bonds, Credit Linked Notes, Asset Backed Securities, Mezzanine-Kapital, Genusscheine und Hybrid-Anleihen).

Veranstaltungsinhalte

Finanzmathematische Grundlagen (Barwert- und Zukunftskonzept)

Überblick festverzinslicher Wertpapiere
- Cash-Flow-Analyse: Bondtypen, Emittenten, Emissionsverfahren
- Staatsanleihen und Zukünftigen Einflüsse auf diesen Markt
- Pfandbriefe und deren Besicherungssystem
  - Europäische Pfandbriefe
  - Sicherheit der unterschiedlichen Pfandbriefarten
  - Was taugen die Pfandbriefratings?
- Wandelanleihen, Mezzanine-Kapital, Genussscheine, Hybrid-Anleihen

Anleihen mit erhöhtem Bonitätsrisiko
- Corporate Bonds, Asset-Backed-Securities (ABS), Credit Linked Notes
- Ratingkonzepte, Spread Betrachtung
- Bewertung mittels Spreads und Ausfallwahrscheinlichkeiten

Renditeberechnung
- Renditeberechnung für Geld- und Kapitalmarktpapiere
- Klassisches Renditekonzept vs. Pricing über Zero Rates (Asset Swap Pricing)
- Kritische Betrachtung der unterschiedlichen Konzeptionen

Sensitivitäts- und Risikokennzahlen
- Duration, Effektive Duration, Modified Duration, PVBP, Convexität,
- VaR (Historische Simulation, Varianz-Kovarianz-Ansatz und Monte Carlo Simulation)
- Berechnung, Einsatz und praktische Anwendung der Kennzahlen
- Portfolio-Betrachtung der Kennzahlen
- Fallstudie mit einem Beispielportfolio

Duration Steuerung
- Beschreibung und Vorgehensweise
- Optimale Umsetzung einer Zinsprognose über die Duration Steuerung

Total-/ Horizon-Return Management Strategien
- Ermittlung, Analyse und Interpretation
- Simulation des Total-/ Horizon- Returns anhand unterschiedlicher Zins-Szenarien
- Optimale Umsetzung der Zinserwartung nach Detaillierungsgrad

Performance-Messung
- Arten der Performance-Messung
- wichtige Kennzahlen für die Überwachung der Managementqualität (Sharp-Ratio, Information-Ratio, Tracking Error)
- Interpretation der Kennzahlen anhand eines Beispielfonds im Zeitablauf

Strategische Asset Allocation
- Markowitz, CAPM, Historische Simulation
- Umsetzung am praktischen Beispiel mit Vorgabe von Mindestrendite und Maximalrisiko

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Depot A-Manager, Treasurer, Risikocontroller, Innenrevisoren, Händler,
darüber hinaus: Wertpapierfachberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.03.12	14.03.12	600,00	Epp	21.02.12

Referent/-in

Markus Reif, Potsdam

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Derivative Finanzinstrumente in der Praxis - kompakt

Veranstaltungsnummer

05.203.23

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten einen fundierten Überblick über die unterschiedlichen derivativen Finanzinstrumente (FRAs, Futures, Swaps, Swaptions, Caps, Floors und Bondoptionen) und deren Einsatzmöglichkeiten zur Risikosteuerung kennen. Darüber hinaus lernen sie die Bewertung der Produkte, deren Chancen und Risiken sowie praktische Einsatzmöglichkeiten für das Bond- und Bilanzstrukturmanagement genauer kennen. Einsatzmöglichkeiten der Derivate im Kreditbereich ergänzen das Wissen.

Veranstaltungsinhalte

Zinsstruktur- und Forwardkurven
- Konstruktion der Zinskurve
- Interpolations- und Bootstrappingverfahren
- Kalkulation von Forward Sätzen
- Interpretation von Forward Sätzen
- Praktische Verwendung von Forward Sätzen

Schatz-, Bobl- und Bund-Future
- Produktbeschreibung und Marginsystem
- Berechnung des Preisfaktors: Brutto-Basis, Carry-Basis, Netto-Basis
- Implied Repo Rate: Wie verwende ich diese Kennzahlen in der Praxis?
- Cheapest-to-Deliver-Anleihe (CTD)
- Wie sichere ich mich richtig ab?
- Wie geht man mit den Restrisiken um (z.B. Yield-Curve- und Spreadrisiken)?

Zinsswaps
- Grundstruktur des Swapgeschäfts (Quotierung, Zahlungsstruktur, etc.)
- Bewertung
- Strategien mit Zinsswaps und Forward Zinsswaps
    - Microhedges mit Anleihen
    - Macrohedge eines Anleihenportfolios nach Laufzeitbändern
- Vor- und Nachteile beim Zinsmanagement mit Swaps gegenüber Futures
- Beispielhafte Absicherung einer Anleihe und eines Anleihenportfolios

Swaptions, Caps, Floors und Collars
- Produktbeschreibung und Funktionsweise
- Ermittlung des Fair Values
- Einsatzmöglichkeiten im Anlage- bzw. Kreditbereich
- Strategien bei unterschiedlichen Zinskurven

Bond Optionen
- Ermittlung des Fair Values
- Sensitivitätskennzahlen von Optionen: Delta, Gamma, Vega, etc.
- Einsatzmöglichkeiten und Strategien bei unterschiedlichen Zinskurven

Fallstudien
- Absicherung einer Anleihe und eines Portfolios mit Swaps
- Asset Swap Prozess bei einfachen und strukturierten Anleihen

Swaps im Kreditgeschäft
- Forward Darlehen vs. Forward-Swap
- Kredite mit optionalen Komponenten
- Cap- und Collared-Darlehen
- In Arreas Finanzierungen

Second Generation Swaps
- In Arreas Swaps
- Constant Maturity Swap (CMS)
- Equity Swaps
- Kredit Swaps (Credit Default Swaps/ Total Rate of Return Swaps)

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Depot A-Manager, Treasurer, Risikocontroller, Innenrevisoren, Händler
darüber hinaus: Wertpapierfachberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.09.12	14.09.12	600,00	EF	23.08.12

Referent/-in

Markus Reif, Potsdam

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Strukturierte Kapitalmarktprodukte - kompakt

Veranstaltungsnummer

05.203.24

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten einen fundierten Überblick über die erfolgreichsten strukturierten Kapitalmarktprodukte und deren Einsatzmöglichkeiten. Darüber hinaus lernen sie, die Chancen und Risiken dieser Produkte zu beurteilen, Risiko- und Simulationsanalysen zu erstellen sowie strukturierte Produkte zu zerlegen und die Technik des Financial Engineering selbst anwenden.

Veranstaltungsinhalte

Zinsstrukturkurven/ Forward Sätze
- Konstruktion der Zinskurve im Geld- und Kapitalmarktbereich
- Kalkulation und Interpretation von Forward Sätzen
- Bedeutung von Forward Sätzen im Financial Engineering

Basiselemente von strukturierten Kapitalmarktprodukten
- Forward Rate Agreements (FRAs)
- Zinsswaps
- Swaptions
- Caps, Floors und Collars

Produktdarstellung anhand der folgenden Parameter
- Zerlegung des Produkts und Identifikation der Risikoparameter
- Pricing des Produkts
- Barwertänderung durch Zinsstrukturkurven- und Volatilitätsänderung
- Optimaler Kauf- bzw. Verkaufszeitpunkt
- Bewertung und Marktgerechtigkeitskontrolle über Asset Swap Pricing
- Aufsichtsrechtliche Komponenten
- Besonderheiten in der Preisbildung und im Risikocontrolling
- Simulation der Strukturen im Zeitablauf bei unterschiedlichen Zinskurven

Strukturierte Kapitalmarktprodukte Zinsbereich
- Capped Floating Rate Note, Floored Floating Rate Note, Collared Floating Rate Note
- Reverse- und Turbo Reverse Floating Rate Note
- Stufenzinsanleihe, Zinsphasenanleihe
- Step-up-Callable Bond, Multi-Tranchen-Bond
- Kapitalmarktfloater, CMSStrukturen
- Range Accruals (Zinssammler Anleihen)
- Leveraged CMS-Spread Notes (Zinsexpander Anleihen)

Strukturierte Kapitalmarktprodukte Aktien- und Währungsbereich

Asset Swap Pricing
- Konstruktion von Asset Swaps
- Asset Swaps als Basis der Preisbildung von strukturierten Kapitalmarktprodukten

Fallstudie
- Welche Strukturen sind in der gegenwärtigen Zinskurve optimal?
- Optimale Strukturierung der Struktur
  - Welche Laufzeit ist optimal?
  - Wie viele Startkupons?
  - Kündigungsrecht, ja oder nein?
  - Zielkupon, ja oder nein?
- Vorgehensweise bei der Strukturierung einer strukturierten Anleihe
- Simulation der unterschiedlichen Strukturen bei sich verändernden Zinskurven

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Depot A-Manager, Treasurer, Risikocontroller, Innenrevisoren, darüber hinaus:
Wertpapierfachberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.11.12	08.11.12	600,00	Epp	17.10.12

Referent/-in

Markus Reif, Potsdam

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Abwicklung / Backoffice

Inhaltsverzeichnis

Workshop: MaRisk - Schwerpunkt: Handelsgeschäfte/ Abwicklung

Veranstaltungsnummer

05.204.04

Veranstaltungsziele

In dem Seminar werden die MaRisk-Anforderungen an den Bereich Abwicklung/ Kontrolle aufgefrischt und mit den Teilnehmern hinsichtlich Neuerungen und aktuellen Entwicklungen diskutiert. Die Teilnehmer sind eingeladen, ihre eigenen Fragestellungen zur Diskussion zu stellen.

Veranstaltungsinhalte

Neuerungen im Bereich MaRisk

Aktuelle Fragestellungen und Prüfungsanforderungen aus den Teilgebieten

- Allgemeine Anforderungen
  - Anwendungsbereich
  - Dokumentationserfordernisse
  - Neue Produkte/ Neue Märkte
- Besondere Anforderungen an die Organisation
  - Funktionstrennung
  - Internes Kontrollsystem
  - zu kontrollierende Handelsprozesse
  - relevante Limite
  - Prozessablauf in der Abwicklung und Kontrolle
  - Eskalationspläne
  - Bestätigungswesen
  - Produktbewertung
  - Marktgerechtigkeitsprüfung

Mindestanforderungen aus Sicht der Bankenaufsicht bzw. des Prüfers

Voraussetzungen

Die Teilnehmer verfügen über Praxiserfahrung im Bereich Abwicklung und Kontrolle. Der Besuch des "Basisseminars: Mindestanforderungen an das Risikomanagement - Schwerpunkt Handelsgeschäfte" wird empfohlen.

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter aus dem Bereich Abwicklung und Kontrolle von Handelsgeschäften

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.09.12	05.09.12	300,00	Epp	15.08.12

Referent/-in

Prof. Dr. Dirk Wohlert, Hochschule Neu-Ulm

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Derivate Know-how für Backoffice-Mitarbeiter I

Veranstaltungsnummer

05.204.02

Veranstaltungsziele

Kennenlernen aller wichtigen OTC-Derivate-Geschäfte. Erlernen der Abwicklungsprozesse im Zusammenhang mit den Produkten. Kennenlernen von Anwendungsmöglichkeiten der Derivate.

Veranstaltungsinhalte

Finanzmathematische Grundlagen, Zinsstrukturkurven

Arten von Volatilitäten, Informationsquellen zur Beschaffung von Volatilitäten, Einsatz zur Bewertung und zur Kontrolle der Marktgerechtigkeit

Ausgestaltung von FRAs, Zinsswaps, Caps, Floors, Swaptions, Devisentermingeschäften und OTC-Optionen auf Anleihen und Aktien

Abwicklungsprozedere, Händlerzettel, Bestätigungswesen und Marktgerechtigkeitskontrolle dieser Produkte

Zerlegung, Bewertung und Abwicklung strukturierter Eigenhandels- und Kundenprodukte

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren, Abwickler (Depot)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.05.12	23.05.12	900,00	Epp	30.04.12

Referent/-in

Markus Heinrich, Bad Wurzach

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Derivate Know-how für Backoffice-Mitarbeiter II

Veranstaltungsnummer

05.204.03

Veranstaltungsziele

Kennenlernen der an der EUREX gehandelten Derivate und die Vorgehensweise bei deren Abwicklung. Kennenlernen von Anwendungsmöglichkeiten von börsengehandelten Futures und Optionen.

Veranstaltungsinhalte

Ausgestaltung und Bewertung der an der EUREX gehandelten Zins- und Aktienindexfutures

Ausgestaltung und Bewertung der an der EUREX gehandelten Optionen auf Futures, Aktien und Aktienindizes

Abwicklungsprozedere, Händlerzettel und Geschäftskontrollen

Margining-System der EUREX: Arten von Margins, Cross-Margining, Kalkulation der täglich zu hinterlegenden Margins anhand von Beispielgeschäften

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren, Abwickler (Depot)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.05.12	24.05.12	300,00	Epp	03.05.12

Referent/-in

Markus Heinrich, Bad Wurzach

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Überprüfung der Marktgerechtigkeit nach den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)

Veranstaltungsnummer

05.204.01

Veranstaltungsziele

Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern die theoretischen Grundlagen zur Prüfung der Marktgerechtigkeit nach den MaRisk zu vermitteln und diese anhand von praktischen Beispielen zu trainieren.

Veranstaltungsinhalte

Finanzmathematische Grundlagen

Organisation
- Arbeitsanweisungen
- Beschaffung von Marktdaten

Bewertungsmöglichkeiten
- Geld-Brief-Spanne
- Rendite-Basis
- Barwertbasis
- Implizite Volatilität
- Asset Swap Pricing
- Vorgehen bei Spätgeschäften

Ermittlung von Bandbreiten
- Zeitreihen
- Marktbeobachtung
- Vergleichsdaten aus verwandten Märkten

Kassainstrumente
- Tages- und Termingelder
- Bundesanleihen, Pfandbriefe, Euro-Auslandsanleihen
- Investmentanteile
- Aktien
- Devisengeschäfte

Derivate
- Zins-Swap
- Future und Option
- Cap und Floor
- Swaption
- Strukturierte Anleihen

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren, Risikocontroller, Abwickler (Depot)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.09.12	12.09.12	900,00	Epp	20.08.12

Referent/-in

Markus Heinrich, Bad Wurzach

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Basisseminar: Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) - Schwerpunkt: Handelsgeschäfte

Veranstaltungsnummer

05.104.02

Veranstaltungsziele

In dem Seminar werden die sich auf Handelsgeschäfte beziehenden MaRisk-Anforderungen für Mitarbeiter im Handel, der Abwicklung/ Kontrolle, der Internen Revision und dem Risikocontrolling dargestellt und anhand von Beispielen verdeutlicht und diskutiert.

Veranstaltungsinhalte

Überblick über die MaRisk

Wesentliche allgemeine Anforderungen

Regelungsbedarf und Organisationsrichtlinien

Aufbauorganisation und Funktionstrennung

Prozessanforderung im Handel

Prozessanforderungen in der Abwicklung und Kontrolle

Marktgerechtigkeit und Bestätigungen

Risikotragfähigkeit und Limitsystem

Risikoermittlung und Reporting der Risiken

Mindestanforderungen aus Sicht der Bankenaufsicht bzw. des Prüfers

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter aus den Bereichen Abwicklung, Handel, Interne Revision und Risikocontrolling, die über keine bzw. wenig Erfahrung mit Handelsgeschäften verfügen oder die nur vertretungsweise für Handelsgeschäfte zuständig sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
01.03.12	02.03.12	600,00	Epp	09.02.12
04.10.12	05.10.12	600,00	EF	13.09.12

Referent/-in

Prof. Dr. Dirk Wohlert, Hochschule Neu-Ulm

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Rechnungs- und Meldewesen

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Finanzbuchhaltung

Veranstaltungsnummer

03.109

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer

- kennen die Zusammenhänge und Abläufe in der Finanzbuchhaltung,
- können insbesondere die Handels- und steuerrechtlichen Vorschriften der Bewertung, Bilanzierung und Gewinnermittlung anwenden,
- sind in der Lage, bankbilanzpolitische Maßnahmen vorzunehmen,
- können Verknüpfungen mit dem internen Rechnungswesen herstellen,
- können künftige Entwicklungen der Rechnungslegung aufzeigen.

Veranstaltungsinhalte

Finanzbuchhaltung

- Buchführung
- Bilanzierung
- Jahresabschluss

Besteuerung der Sparkassen

- Körperschaftsteuer
- Umsatzsteuer und sonstige Steuern
- Abgabenordnung

Bilanzpolitik und Bankbilanzanalyse

Gesamtzusammenhänge im Rechnungswesen

- Internes Rechnungswesen
- Grundzüge bankenaufsichtsrechtlicher und externer Anforderungen an die Bilanz
- Sonstige aktuelle Fragestellungen

Voraussetzungen

Kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbarer Kenntnisstand. Mindestens 1 Jahr Praxiserfahrung in einem der Bereiche Finanzbuchhaltung, Controlling oder Revision.

Die Zulassungsvoraussetzung ist von der Sparkasse auf dem Anmeldeformular zu bestätigen.

Um ein Zertifikat zu erlangen, müssen alle Bausteine innerhalb eines Jahres besucht werden.

Besonderer Hinweis

Termine 2011
1. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
2. Modul: 18.06. - 22.06.2012, Eppstein
3. Modul: 03.09. - 06.09.2012, Erfurt
4. Modul: 08.11. - 11.10.2012, Eppstein
5. Modul: 03.12. - 05.12.2012, Erfurt
Klausur: 11.10.2012, Eppstein
Kolloquium: 05.12.2012, Erfurt

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Finanzbuchhalter, Controller, Revisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	05.12.12	3.955,00		16.04.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Spenden und Stiften der Sparkassen nach Steuerrecht

Veranstaltungsnummer

05.209.05

Veranstaltungsziele

Anwendung der steuerrechtlichen Vorschriften bei Spenden und die Unterscheidung zwischen Spenden, verdeckter Gewinnausschüttung, Sponsoring und dem PS-Zweckertrag.

Veranstaltungsinhalte

Spenden im Steuerrecht

Abgrenzung Spenden vom Sponsoring und verdeckten Gewinnausschüttungen

Steuerbegünstigte Spendenzwecke

Spendenhöchstbeträge

Geld- und Sachspenden

Formelle Erfordernisse für den Spendenabzug
- Beachtung begünstigter Zwecke
- Freistellung der Empfängerkörperschaft
- Zuwendungsbestätigungen
- Haftung des Ausstellers der Spendenbescheinigung

Spendenbegünstigung bei Stiftungen
- Steuerrechtliche Anforderungen an die Stiftungsverfassung
- Spendenabzug bei Erbringung des Stiftungskapitals und von Zustiftungen
- Zuwendungsbestätigungen der Stiftung
- Ausgaben der Stiftung
- Rücklagenbildung und -verwendung

Spendenabzug in der Steuererklärung der Sparkassen

Ausführliche Erläuterungen, Beispiele und Übungen

Zielgruppe

Mitarbeiter Rechnungswesen, Innenrevisoren, Marketingmitarbeiter, Vorstandsreferent

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.04.12	25.04.12	200,00	Epp	04.04.12

Referent/-in

Elisabeth Melzer, SGVHT

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Eigenmittel und Solvabilitätsverordnung - Basisseminar

Veranstaltungsnummer

05.211.02

Veranstaltungsziele

Erarbeitung der einschlägigen Vorschriften und Umsetzung in die Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Übersicht Bankaufsichtsrechtliches Regelwerk

Eigenkapitalbestandteile

Solvabiliätsverordnung

Adressenrisikopositionen

Marktpreisrisikopositionen inkl. Handelsbuch-Risikopositionen

Operationelle Risiken

Angemessenheit der Eigenmittel

Fallbeispiele

Besonderer Hinweis

Im Seminar wird ein Taschenrechner benötigt.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter
darüber hinaus: Mitarbeiter aus dem Meldewesen bzw. Kreditsekretariat und Innenrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.11.12	06.11.12	500,00	Epp	15.10.12

Referent/-in

Stefan Christ, SGVHT Frankfurt

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Eigenmittel und Solvabilitätsverordnung - Aufbauseminar für Handelsbuch-Sparkassen

Veranstaltungsnummer

05.211.04

Veranstaltungsziele

Erarbeitung der einschlägigen Vorschriften und Umsetzung in die Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Solvabilitätsverordnung

Eigenmittelbestandteile inkl. Drittrangmittel

Besonderheiten Handelsbuchinstitute (KWG/ GroMiKV)

Marktpreisrisikopositionen

Handelsbuch-Risikopositionen

Fallbeispiele

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter,
darüber hinaus: Mitarbeiter von Handelsbuchsparkassen aus dem Bereich Meldewesen bzw. Kreditsekretariat und Innenrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.11.12	07.11.12	250,00	Epp	17.10.12

Referent/-in

Stefan Christ, SGVHT Frankfurt

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Groß- und Millionenkredite - Basisseminar

Veranstaltungsnummer

05.211.03

Veranstaltungsziele

Erarbeitung der einschlägigen Vorschriften und Umsetzung in die Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Theoretische Grundlagen

- Gemeinsame Vorschriften für Handelsbuchinstitute und Nichthandelsbuchinstitute (KWG, GroMiKV)
- Besonderheiten bei Nichthandelsbuchinstituten (KWG, GroMiKV)
- Berücksichtigung von Derivaten bei Nichthandelsbuchsparkassen

Praktische Anwendungsbeispiele

Besonderer Hinweis

Erforderliche Arbeitsmaterialen sind:

- Aktuelles Kreditwesengesetz (KWG)
- Aktuelle Fassung der Groß- und Millionenkreditverordnung (GroMiKV)
- Erläuterungen zur GroMiKV
- Taschenrechner

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter,
darüber hinaus: Mitarbeiter aus dem Meldewesen bzw. Kreditsekretariat und Innenrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.06.12	12.06.12	500,00	Epp	21.05.12

Referent/-in

Hans Kunze, SGVHT Frankfurt

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Groß- und Millionenkredite - Aufbauseminar für Handelsbuch-Sparkassen

Veranstaltungsnummer

05.211.05

Veranstaltungsziele

Erarbeitung der einschlägigen Vorschriften und Umsetzung in die Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Einzel- und Aggregatsobergrenzen

Sondervorschriften GroMiKV

Fallbeispiele

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten,
Kreditsachbearbeiter,
darüber hinaus: Mitarbeiter von Handelsbuchsparkassen aus dem Bereich Meldewesen bzw. Kreditsekretariat und Innenrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.06.12	13.06.12	250,00	Epp	23.05.12

Referent/-in

Hans Kunze, SGVHT Frankfurt

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Inhaltsverzeichnis

Grundlagen des Sparkassenmarketing

Veranstaltungsnummer

05.206.10

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer können
- das klassische Marketingmix erklären und unterscheiden
- die Grundlagen der Geschäftspolitik der Sparkassen mit dem Fokus auf das Sparkassenmarketing erläutern
- spezielle Aspekte des Marketing in Sparkassen erklären
- das Gelernte in die Praxis umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

- Grundlagen des Marketing
  - Entwicklung und Definition
  - Besonderheiten des Bankenmarketing
  - Aufgaben des Sparkassenmarketing

- Marketinginstrumente
  - Die 4 P's
  - Produktpolitik
  - Preispolitik
  - Vertriebspolitik
  - Kommunikationspolitik

- Trends in der Werbung - Praxisbericht

- Geschäftspolitik als Grundlage des Sparkassenmarketing
  - Grundlagen
  - Wettbewerbssituation im Kundengeschäft
  - Strategische Ansätze
  - Operative Ansätze
  - Instrumente der Geschäftspolitik
  - Aktuelle sparkassenpolitische Themen

- Marketing in Sparkassen
  - Marktforschung als Basis für effektives Marketing
  - Zielgruppenmarketing
  - Marketingmanagement
  - Aktuelle Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, Vertriebssteuerer, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.04.12	25.04.12	750,00	Epp	02.04.12

Referent/-in

Jürgen-Edgar Hintz, DekaBank Frankfurt
Marc Steiner, Sparkasse Darmstadt
Kurt Slavetinsky, Sparkasse Dieburg

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Grundlagen der Gestaltung

Veranstaltungsnummer

05.206.01

Veranstaltungsziele

Nach dem Seminar werden Sie: die Sprache der "Werber" besser verstehen, sich bewusst für Schriften, Farben und andere Gestaltungselemente entscheiden.
Farbe gezielt einsetzen können; verstehen, welche Bedeutung ein Raster hat; einschätzen können, ob etwas gut oder nicht so gut gestaltet ist; gelernt haben, Gestaltung beurteilen zu können.

Veranstaltungsinhalte

Unser Denken, unsere Sicht - was finden wir schön und warum?

Wahrnehmung/ Wahrnehmungspsychologie
- Verhältnisse erkennen und zurückführen
- Unschöne Raumaufteilung vermeiden

Raster/ Layout
- Verhältnisse erkennen und zurückführen

Schrift - leicht lesbar machen
- Schriftarten und -schnitte, Schriftgröße
- Riskante Tricks

Diskussion "Praxisbeispiele" aus der Sparkasse
(Bitte bringen Sie hierzu eigenes Material mit)

Farbenlehre
- CMYK, RGB, RAL, HKS
- Wie sonderbar sind Sonderfarben?

Zusammenarbeit mit Agenturen
- Ablauf eines Auftrages
- Rollen in Werbeagenturen
- Typische Knackpunkte
- Wie briefe ich richtig?
- Schrift

Erlerntes selbst anwenden

Diskussion über eigene Werbeträger

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zu diesem Seminar eigene Werbeträger aus der Sparkasse mit.

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter,
Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.03.12	22.03.12	500,00	Epp	29.02.12

Referent/-in

Ulrich Maikranz, Maikranz Design & Dialog

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Aufbauseminar Gestaltung: Marke, Text und Bildeinsatz

Veranstaltungsnummer

05.206.06

Veranstaltungsziele

Sie kennen das Corporate Design der Sparkasse und können CD-konforme Werbemittel erstellen.
Sie sind in der Lage, professionell zu texten und wissen, wie Sie mehr aus Ihren Texten herausholen.
Sie erfahren, wie Sie Bilder optimal platzieren und gestalten, damit Ihre Botschaft schnell und eindeutig verstanden wird.

Veranstaltungsinhalte

- Die Marke - der wichtigste Wert eines Unternehmens
  - Was ist eine Marke?
  - Die eigene Marke "Sparkasse" analysieren
  - Attribute von Marken
  - Personifizierung von Marken
  - Marktvorgabe/ Zielgruppenabfrage
  - Markenstrategie
  - Wiedererkennung von Marken, Beispiele aus der Praxis
  - Markenpiraterie

- Das Corporate Design der Sparkasse verstehen
  - Warum braucht ein Unternehmen ein Corporate Design ?
  - Stellenwert durchgängiger Corporate-Gestaltung
  - Umgang mit einem Corporate-Design-Handbuch
  - Wie Sie CD-konforme Werbemittel erstellen

- Texten wie ein "Profi"
  - Textbeispiele aus der Praxis beurteilen und kategorisieren
  - Welche Texte für welchen Anlass?
  - Welcher Text passt zu welchem Unternehmen?
  - Was heißt professionell texten?
  - Wann bekommt ein Text die nötige Aufmerksamkeit beim Leser?
  - Wie Sie mehr aus Texten herausholen
  - Schreibstrategien trainieren

- Professioneller Bildeinsatz - Ein Bild sagt mehr als tausend Worte!
  - Wie Sie die Macht von Bildern nutzen können
  - Wie Ihre Botschaft schnell und eindeutig rüberkommt
  - Unterschiedliche Bildarten im Vergleich
  - Bildqualitäten beurteilen
  - Wie Sie Bild und Werbeaussage in Einklang bringen
  - Bilder optimal platzieren und gestalten
  - Worauf Sie bei der Bildwiedergabe im Druck achten sollten

- Mailings professionell gestalten
  - Mailings konzipieren, die auch gelesen werden
  - Treffende Zielgruppenbestimmung
  - Mailings visuell gestalten
  - Zusatzfunktion
  - Inhalte von Mailings
  - Haptische Wahrnehmung

- Papier - so vielfältig wie noch nie
  - Aktuelle Markttendenzen
  - Die Zusammensetzung von Papier
  - Qualitätsmerkmale von Papier
  - Welches Papier für welchen Zweck?
  - Papiersorten in der Anwendung

Voraussetzungen

Das Seminar "Grundlagen der Gestaltung" (Kennziffer 05.206.01) wird dringend empfohlen, da auf das vermittelte gestalterische Basiswissen aufgebaut wird.

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zu diesem Seminar eigene Werbeträger aus der Sparkasse mit, z.B. Broschüren, Faltblätter, gestaltete Werbeträger, die gefallen oder bei denen eine helfende Hand sinnvoll sein könnte.

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.09.12	18.09.12	500,00	Epp	27.08.12

Referent/-in

Ulrich Maikranz, Maikranz Design & Dialog

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Pflicht und Kür bei der Gestaltung von Geschäftsberichten und Imagebroschüren

Veranstaltungsnummer

05.206.12

Veranstaltungsziele

Ein Geschäftsbericht ist der wichtigste Beweis für die Kommunikationsfähigkeit einer Sparkasse.
Den Teilnehmern/ Teilnehmerinnen werden die entscheidenden Grundlagen eines Geschäftsberichtes/ einer Imagebroschüre vermittelt.
Sie lernen, zu entscheiden, ob ein Geschäftsbericht auszeichnungswert, selbst darstellend, bewegend oder transparent einzustufen ist, welche Bereiche Pflicht und welche Kür sind. Durch den Vergleich mit eigenständigen Imagebroschüren sollen die Teilnehmer lernen, sich bewusst für -DIE - Faktoren zu entscheiden, die ihre Sparkasse im - richtigen Licht - darstellt - was ist - richtig -?

Veranstaltungsinhalte

- Unsere Welt in Sachen Werbeträger HEUTE
  - Was ist heute anders?
- Wahrnehmungspsychologie - Unsere Kunden sind visuelle Menschen - wir auch!
  - Wie - sollte er denn sein - der Geschäftsbericht?
    Erste allgemeine Einordnung.
- Geschäftsberichte - was ist Pflicht?
  - Welche Pflichtteile gibt es für einen Geschäftsbericht?
  - Begrifflichkeiten: Geschäftsbericht, Lagebericht, Finanzbericht ... etc. pp. - wo ist da der Unterschied?
  - Inhalt: Aufbau, Konzept, Bilder, Text, Gestaltungselemente - wie gehen wir mit den - Elementen - um? Erste Eindrücke ...
- Geschäftsbericht/ Imagebroschüre - Visitenkarte Ihres Hauses
  - Welche Kriterien unterscheidet die Imagebroschüre vom Geschäftsbericht?
- Selbstdarstellung - PUR
  - Gründe, Methoden, Formen, Grenzen, Glaubwürdigkeit, Kreativität, Budget
  - Trends - nachrennen erwünscht?
  - CD-konform - oder nicht?
  - Verstand & Gefühl
- Geschäftsbericht/ Imagebroschüre - die Kür!
- Text und Sprachstil
  - Formulieren Sie in Ihrem Corporate Wording?
  - Passt die Sprache zum Kommunikationsstil Ihres Unternehmens?
  - Verwenden Sie Eyecatcher, markierte Keywords?
  - Führt ein Vorspann in die Texte ein?
  - Gibt es Zwischenüberschriften - pointierter Inhalt -?
  - Verwenden Sie eine lebhafte, eindrucksvolle Sprache?
  - Verwenden Sie aktive Sätze und vermeiden Substantivierungen?
  - Baut Ihr Text einen Spannungsbogen auf?
  - Passt der Text zu Ihren Bildern?
- Bilder
  - Konzept? Ist eine - Reihe - erkennbar?
  - Müssen es - immer - Bilder vom Fotografen sein? Wie wirken - selbst gemachte - oder gekaufte Bilder?
- Gestaltung
  - Liegen Sie im CD - hinsichtlich Schrift, Farbe, Bild?
  - Ist Ihre Hausfarbe als dominante Hausfarbe erkennbar?
  - Rubrikunterscheidung möglich? Leserführung?
  - Bietet Ihr Titel einen Bezug zum Inhalt?
  - Setzen Sie - Highlight-Seiten - mit ausdruckvollen Fotos?
  - Unterscheidet sich die redaktionelle Gestaltung des Zahlen-Fakten-Teils vom - Rest -?
  - Nimmt die letzte gestaltete Seite das Thema/ das Motiv der Titelseite wieder auf? Loop.
- Farbe: Welches Ziel ist das - dankbarste - in Sachen Farbe?
- Papier, Material, Zusatz
  - Ist Ihr Titelblatt veredelt? Haptik?
  - Bieten Sie herausnehmbare Hefte mit den Kennzahlen, ein Anschriftenheft, eine CD?
- Qualität
  - Was heißt - Qualität - bezogen auf all die verwendeten Elemente?
  - Heißt - gut und qualitativ - immer auch teuer?
- Pflicht & Kür - oder Verstand & Gefühl?

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Vorstandssekretariat, Mitarbeiter Öffentlichkeitsarbeit.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.11.12	13.11.12	500,00	Epp	22.10.12

Referent/-in

Ulrich Maikranz, Maikranz Design & Dialog

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Professionelles Texten in Sparkassen - kurz, bündig, attraktiv -

Veranstaltungsnummer

05.206.02

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erlernen, wie sie besser Texte verfassen, mit den folgenden Schwerpunkten: Sprachstil, persönliche und zielgruppenspezifische Wirkung von Haupt- und Nebensätzen, wirkungsvolle Überschriften, innovative Ideen. Die Teilnehmer erlernen, wie sie erreichen, dass ihr Wort gelesen wird.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen des guten Textens: Kurz, klar und leserfreundlich formulieren

- Wichtiges nach vorn, Belangloses weglassen
- Nominalstil und Passiv vermeiden
- Positiv und konkret formulieren
- Vorsicht bei Adjektiven
- Hauptsachen in Hauptsätze
- Klarer Satzaufbau
- Fachbegriffe und Fremdwörter vermeiden
- Textaufbau und Gliederung

Kreatives Texten anhand von Überschrift und Werbetext

Grundzüge von Werbetexten

Die Themen werden mit vielen praktischen Übungen und Diskussionen behandelt. Dabei werden Ihre speziellen Bedürfnisse einbezogen. Insbesondere können die Teilnehmer Textproben aus ihren Sparkassen einreichen, die bei den Übungen einfließen.

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Öffentlichkeitsarbeit, Mitarbeiter Unternehmenskommunikation, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.06.12	26.06.12	500,00	Epp	04.06.12

Referent/-in

Michael Schmuck, Journalist, Rechtsanwalt, Dozent, Autor

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Flyer und Broschüren texten und gestalten in Sparkassen

Veranstaltungsnummer

05.206.04

Veranstaltungsziele

Die Mitarbeiter erlernen selbst Flyer und Broschüren zu texten und zu gestalten.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen des Textens

Regeln für klares Deutsch

Zielgruppenorientiertes Texten

Werbetext

Wortwahl

Bild-Text-Kombination

Zusammenspiel von Bild und Text

Gestaltung eines Flyers und einer Broschüre in zwei Sonderformaten

- Was bietet uns das CD für unsere Überlegungen?
- Wie hilfreich sind unsere Erfahrungen mit dem Raster und dem erlernten Umgang mit Typografie?
- Wie beginnen wir bei einer gestellten Aufgabe und dem weißen-Blatt-Syndrom?

Das vorliegende CD bietet uns für Standard-DIN-Vorlagen ein Grundprinzip der Wiedererkennung

- Wie gehen wir vor, wenn wir ein besonderes Format produzieren möchten?
- Wie erreichen wir die Wiedererkennung, die ein Werbeträger der Sparkasse benötigt bei gleichzeitiger Eigenständigkeit?

Tipps für Kostensparen

Voraussetzungen

Wir empfehlen dringend vorher den Besuch des Seminars Grundlagen der Gestaltung (Kennziffer 05.206.01).

Besonderer Hinweis

Es werden maximal 18 Teilnehmer zugelassen, um den Werkstatt-Charakter zu gewährleisten.

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.05.12	09.05.12	500,00	Epp	17.04.12

Referent/-in

Ulrich Maikranz, Maikranz Design & Dialog
Michael Schmuck, Journalist, Rechtsanwalt, Dozent, Autor

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Besseres Texten im Geschäftsbericht

Veranstaltungsnummer

05.206.13

Veranstaltungsziele

Den Geschäftsbericht klarer zu strukturieren,
ihm einen roten Faden und einen einheitlichen Stil zu geben,
ihn für den Leser leichter und flüssiger lesbar zu machen,
ihn interessanter zu formulieren.

Veranstaltungsinhalte

- Der Geschäftsbericht
  - Sinn und Zweck
  - Zielgruppe
- Redaktion und Lektorat eines Geschäftsberichtes
  - Einheitlichkeit bei vielen Autoren
  - gleiche Schreibweise
  - gleiche Wortwahl
  - gleicher Stil
  - Aufgabe des Redakteurs und Lektors
- Grundlagen des guten Textens: Kurz, klar und leserfreundlich für die Zielgruppe formulieren
  - Wichtiges nach vorn, Belangloses weglassen
  - Nominalstil und Passiv vermeiden: einfach statt umständlich
  - Positiv und konkret formulieren: klare Worte statt Schwulst
  - Vorsicht bei Adjektiven: Wortmüll entsorgen
  - Hauptsachen in Hauptsätze, Nebensachen in Nebensätze
  - Klarer Satzbau, keine Schachtelsätze Fachbegriffe und Fremdwörter vermeiden oder erläutern (je nach Zielgruppe)
- Der - Küchenzuruf -
  - Welche Botschaft erwartet der Empfänger?
  - Welchen Zweck hat die Botschaft?
  - Die Aufmerksamkeit des Lesers bekommen
- Die richtige Wortwahl:
  - Niveauvoll und doch kurz formulieren
  - Sich gewählt ausdrücken
  - Wörter treffend für Zielgruppe und Zweck wählen
- Textaufbau und Gliederung:
  - In Absätzen denken
  - Den roten Faden knüpfen
  - Den Leser durch den Text führen
  - Erst denken, dann schreiben
  - Bis zu 70 Prozent Zeit sparen mit einem "Textfahrplan"

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Öffentlichkeitsarbeit, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.11.12	14.11.12	250,00	Epp	24.10.12

Referent/-in

Michael Schmuck, Journalist, Rechtsanwalt, Dozent, Autor

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Erfolgreiche Pressearbeit

Veranstaltungsnummer

05.206.09

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erlernen einen ganzheitlichen Umgang mit der Pressearbeit, Formulierung von Pressemitteilungen, Organisation und Durchführung von Pressekonferenzen, Umgang mit Journalisten.

Veranstaltungsinhalte

- Allgemeine Grundsätze der Pressearbeit
  - Aktive Pressearbeit
  - Ehrlich, offen, fair
  - Was Journalisten interessiert

- Die drei Säulen der Pressearbeit
  - Die aktuelle Pressemitteilung
  - Die Image-Pressemitteilung
  - Hilfe für Journalisten

- So muss eine gute Pressemitteilung sein:
  - Sprache und Aufbau
  - Der richtige Anlass
  - Planung der Pressearbeit
  - Bilder zur Pressemitteilung
  - Das Zitat in der Pressemitteilung

- Die Pressekonferenz
  - Anlass
  - Einladung
  - Vorbereitung
  - Pressemappe
  - Richtiger Zeitpunkt

- Umgang mit Journalisten
  - So spreche ich mit Journalisten
  - Kontaktaufbau und Kontaktpflege
  - Geschenke? Bestechung oder Erhaltung der Freundschaft?
  - Das Hintergrundgespräch: Geheimnisverrat oder notwendige Aufklärung?

Zielgruppe

Mitarbeiter Öffentlichkeitsarbeit, Mitarbeiter Unternehmenskommunikation, Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.09.12	27.09.12	500,00	Epp	05.09.12

Referent/-in

Michael Schmuck, Journalist, Rechtsanwalt, Dozent, Autor

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Event Management, Eventmarketing - Briefing - Kreation - Relation

Veranstaltungsnummer

05.206.08

Veranstaltungsziele

Einsatzmöglichkeiten von Events erkennen und in das Marketing-Mix integrieren; Briefings erstellen als Basis für effiziente Projektarbeit; Entwicklung von funktionierenden Events; der Forderung nach Messbarmachung von Events entsprechen und begegnen; Knackpunkte, die Budgets und Mitarbeiterressourcen strapazieren, identifizieren und vermeiden; Reduzierungen von Aufwendungen für den geldwerten Vorteil bei z.B. internen Veranstaltungen, Incentives, Sachprämien etc.

Veranstaltungsinhalte

- Event Marketing in Deutschland
  - Ein Marktüberblick
  - Einordnung im Marketing-Mix
  - Integrierte Kommunikation
  - Trends
  - Gründe für Events
  - Ziele
- Das ultimative Briefing
  - Grundlage für effizientes Projektmanagement mit Agenturen oder internen Projektgruppenmitgliedern
  - Erwartungen, Ziele und Aufgaben präzise kommunizieren
  - Rebriefing
  - Praxisfall: Briefingerstellung
- Kreativitätstechniken
  - Kreativität kann erlernt werden
  - Techniken im Überblick
  - Spielregeln und Tipps
- Dramaturgie
  - Eventinszenierung - worauf ist zu achten
  - Praxisfall: Entwicklung einer Konzeptskizze zu den vorab erstellten Briefings
- Vom Konzept zum Entwurf
  - Struktur
  - Kosten
  - Kommunikation
  - Elemente eines Events
  - Problemstellung in der Praxis
- Erfolgskontrolle
- Exkurs Steuern - Geldwerter Vorteil
- Diskussion

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Vorstandssekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.05.12	24.05.12	250,00	Epp	03.05.12

Referent/-in

Jürgen-Edgar Hintz, DekaBank Frankfurt

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Grundlagen zur Unternehmenskommunikation in Sparkassen

Veranstaltungsnummer

05.206.11

Veranstaltungsziele

Wie die Unternehmenskommunikation zur Positionierung von Sparkassen beitragen kann; die sparkassenspezifischen Stärken gezielt in der Kommunikation einsetzen; wie die Kommunikation mit wichtigen Bezugsgruppen gestaltet werden kann; welche kommunikativen Instrumente es für die verschiedenen Bezugsgruppen gibt.

Veranstaltungsinhalte

Erarbeitung eines sparkassentypischen Profils für die interne und externe Kommunikation

Positionierung mittels Botschaften

Relevante Bezugsgruppen

Kommunizieren mit diesen Bezugsgruppen

Fallbeispiele: Planung, Vorbereitung von Materialien, Checklisten

Organisation von Kundenveranstaltungen

Veranstaltungsplanung in sieben Schritten

Checklisten zur Veranstaltungsvorbereitung

Zielgruppe

Mitarbeiter Vorstandssekretariat, Mitarbeiter Öffentlichkeitsarbeit, Mitarbeiter Unternehmenskommunikation, erfahrene Marketingmitarbeiter, Marketingmitarbeiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.11.12	23.11.12	500,00	Epp	01.11.12

Referent/-in

Daniela Gramlich, Pressesprecherin, Nassauische Sparkasse

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Ich bin kreativ - Phasen und Techniken des Ideen- und Kreativitätsmanagements

Veranstaltungsnummer

05.206.07

Veranstaltungsziele

Die eigene Nicht-Kreativität in Frage stellen lernen, mit Kreativitätsblockaden umgehen, Kreativität managen. Methoden und Handwerkszeug zur strukturierten Kreativität erlernen. Ein neues Verständnis von Kreativität entwickeln.

Veranstaltungsinhalte

Kreativitätsblockaden

Kreativität fördern

Kreative Unzufriedenheit

Problemanalyse und Aufgabendefinition

Ideenfindung

Ideenstrukturierung

Ideenbewertung und Ideenauswahl

Ideenrealisierung

Ideenüberprüfung

Zielgruppe

Marketingmitarbeiter, erfahrene Marketingmitarbeiter, Mitarbeiter Vorstandssekretariat, Projektmitarbeiter, erfahrene Projektmitarbeiter.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.06.12	21.06.12	500,00	Epp	30.05.12

Referent/-in

Ulrich Maikranz, Maikranz Design & Dialog

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Personal, Organisation und IT

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis

Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern - Praxis und Möglichkeiten der Optimierung

Veranstaltungsnummer

05.207.31

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen können arbeitsrechtliche Handlungsspielräume der Personalarbeit, deren Voraussetzungen und deren Anwendung im Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern beschreiben und professionell in die Praxis umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

Vorgehensweise zur Identifizierung von Defiziten

Beanstandung der Leistung und des Verhaltens des Mitarbeiters sowie Korrekturhilfen

Erforderliche Maßnahmen der Personalentwicklung

Die Abmahnung, letzte Chance oder Trennungsofferte?

Form, Zeitpunkt und Umfang der Beteiligung der Arbeitnehmervertretung bei Kündigungsabsicht wegen Leistungs- und Verhaltensmängel

Die Rechtsprechung der Arbeitsgerichte zu arbeitgeberseitigen Reaktionen, Entgeltsminderung, Änderungs- Beendigungskündigung

Das Trennungsgespräch als Alternative zur Kündigung

Das Trennungsgespräch in verschiedenen praktischen Situationen

Zielgruppe

Personaldezernenten, Personalleiter, Personalreferenten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		550,00		

Referent/-in

Dr. Frank Wetzling, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Unternehmensberater, Mainz

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Umgang mit kranken Mitarbeitern - Aktuelle Gesetzeslage und Rechtsprechung

Veranstaltungsnummer

05.207.32

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen die arbeitsrechtlichen Handlungsspielräume und können diese mit Fingerspitzengefühl und Umsicht verantwortungsvoll anwenden.

Veranstaltungsinhalte

Krankheit als Anlass betrieblicher Präventive bei Einstellungen

Möglichkeit des Einsatzes von Mitarbeitern, trotz der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung?

Beweiswert der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung

Das besondere Problem: der Langfristkranke

Das betriebliche Eingliederungsmanagement gem. § 84 Abs. 2 SGB IX

Fragen aus dem Entgeltfortzahlungsgesetz

Vorgehen bei unerklärlicher Häufigkeit von Krankheiten

Alternative Möglichkeiten zur Senkung krankheitsbedingter Ausfallzeiten

Alkoholerkrankung als besonderes Krankheitsproblem und Herausforderung an das Führungsverständnis im Betrieb

Arbeitsunfähigkeit als Anlass für Beendigungen des Arbeitsverhältnisses

Krankheitsbezogene Dokumente in der Personalakte

Zielgruppe

Personalleiter, Personalreferenten, Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		550,00		

Referent/-in

Dr. Frank Wetzling, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Unternehmensberater, Mainz

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Aktuelle Fragen des Kindergeldrechts

Veranstaltungsnummer

05.207.26

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind über die neuen Entwicklungen im Bereich Kindergeld, insbesondere über die Auswirkungen der neuen Dienstanweisung informiert und können sie berücksichtigen.

Veranstaltungsinhalte

Neue Rechtsprechung Verlängerungszeit bei Zivi's

Neue Rechtsprechung bei behinderten Kindern/ neue Nachweisführung

Neuregelung zur Übergangszeit

Neuordnung verheiratete Kinder/ Kindeskinder

Vollzeiterwerbstätigkeit/ Auslegung durch die Fachaufsicht/ Entscheidung durch den BFH

Ausbildungswilligkeit/ Nachweise/ "Dreimonatsregel"

Beruflich veranlasste Auswärtstätigkeit "Dreimonatsregel"

Änderung bei der Beteiligung des Finanzamtes

Versenden von Kindergeldakten/ Zuständigkeitswechsel

Neuregelung bei Rentenanrechnung

Aufteilung der Einkünfte in Teilmonaten

Neuregelung bei Zählkindern

Weitere Themen richten sich nach Aktualität und insbesondere nach den Wünschen der Teilnehmer.

Besonderer Hinweis

Bitte DA-FamEStG, AO und Taschenrechner mitbringen.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Personalbereich, die mit Fragen des Kindergelds betraut sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Referent/-in

Heinz-Josef Menke, Soest

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Betriebliche Ausbilder

Veranstaltungsnummer

05.207.10

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer können Unterweisungen am Arbeitsplatz sowie innerbetriebliche Unterrichtsstunden planen und durchführen.

Sie können in unterschiedlichen Gesprächssituationen mit den Auszubildenden angemessen und zielgerichtet Personalentwicklungsgespräche führen.

Sie lernen die rechtlichen Kenntnisse und entsprechenden Gesetze in der Berufsausbildung kennen.

Sie weisen ihre berufs- und arbeitspädagogischen Kenntnisse durch Ablegung der Ausbilder-Eignungsprüfung nach.

Veranstaltungsinhalte

Berufs- und Arbeitspädagogik gemäß besonderem Lehrplan

Mit Inkrafttreten der neuen AEVO am 1. August 2009 endet die im Rahmen der Ausbildungsoffensive 2003 erfolgte Aussetzung der Nachweispflicht berufs- und arbeitspädagogischer Kenntnisse für Ausbilder/innen. Damit sind entsprechende Kenntnisse wieder im Rahmen einer Ausbilder-Eignungsprüfung nachzuweisen. Wer jedoch nach 2003 ohne nachgewiesene Qualifikation und ohne Beanstandungen ausgebildet hat, ist weiterhin vom Nachweis befreit. Die zuständigen Industrie- und Handelskammern können diesen vom Ausbildungsbetrieb bestellten und angezeigten Ausbilder/innen hierüber eine Bescheinigung ausstellen.

Gleichzeitig werden die Anforderungen an die berufs- und arbeitspädagogische Eignung der Ausbilder/innen in den folgenden vier Handlungsfeldern neu strukturiert (vgl. auch § 2 und 3 AEVO):

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

Voraussetzungen

abgeschlossene Ausbildung Sparkassenkaufmann/-frau, Bankkaufmann/-frau

Besonderer Hinweis

Termine 2012

1. Modul: 02.07. - 04.07.2012, Erfurt
2. Modul: 16.08. - 17.08.2012, Eppstein
3. Modul: 26.11. - 30.11.2012, Eppstein
Kolloquium: 25.01.2013, Eppstein

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche, die in der Ausbildung ihrer Sparkasse/LB mitarbeiten, Auszubildende am Arbeitsplatz unterweisen und betreuen, oder Innerbetrieblichen Unterricht durchführen möchten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.07.12	25.01.13	1.360,00		11.06.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Betriebsorganisation

Veranstaltungsnummer

03.107

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- kennen die organisatorischen Grundlagen und Begriffe der modernen Organisation,
- kennen die Methoden und Techniken der modernen Organisationsarbeit und deren Einsatzmöglichkeiten,
- bewältigen die anstehenden Aufgaben im Bereich Organisation unter Anwendung dieser Kenntnisse systematisch und effizient.

Veranstaltungsinhalte

1. Organisationsarbeit (Methodik)
   - Grundlagen der Organisation
   - Entscheidungs- und Erhebungstechniken
   - Prozessorganisation
   - Aufbauorganisation

2. Projektmanagement
   - Grundlagen Projektmanagement/-planung
   - Projektstrukturplan
   - Ressourcenplanung
   - Projektaufbauorganisation/-abschluss

3. Wirkungsvoll kommunizieren und führen
   - Präsentation, Moderation, Gesprächsführung
   - Gruppendynamik, Teamentwicklung, Widerstand
   - Lernerfolgskontrolle / Vorbereitung der LEK

Voraussetzungen

Kenntnisse in folgenden Bereichen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre
- Ansatzpunkte der Unternehmenspolitik
- Leistungserstellung und Logistik
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Investitionsplanung und Verfahren der Investitionsrechnung
- Finanzwirtschaft

(Entsprechend den Inhalten des Kerncurriculums im Studiengang zum Sparkassenbetriebswirt)

Besonderer Hinweis

Die Inhalte werden anhand praxisrelevanter Projekte aus den Sparkassen erarbeitet und erprobt.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Organisationsabteilung, die eigenständig organisatorische Aufgaben und Projekte durchführen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		5.050,00		

Referent/-in

Wolfgang Jacobs, Unternehmensberater, Reiskirchen
Fachleute aus Sparkassen und Verbänden

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Methodisch-didaktische Grundlagen für OSPlus-Trainer - Gestaltung von OSPlus-Schulungsmaßnahmen

Veranstaltungsnummer

05.207.15

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/-innen vertiefen ihre Kenntnisse in OSPlus und erhalten Tipps & Tricks zur optimalen Nutzung. Sie können vertriebsunterstützende Trainingsmaßnahmen - auch im Rahmen des Sparkassen-Finanzkonzeptes - unter Einsatz von OSPlus planen, organisieren und durchführen. Sie können Medien situationsgerecht einsetzen sowie kritische Seminarsituationen erkennen und klären.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag: Fachtraining OSPlus
Rolle und Aufgaben eines OSPlus-Trainers
Fit in OSPlus???
OSPlus- verstehen und erklären

- Prozesse
- Funktionalitäten
- Logik

Sparkassen-Finanzkonzept in OSPlus
Habe ich OSPlus verstanden oder nutze ich OSPlus nur?

2. Tag: Methodisch-didaktische Grundlagen
Besonderheiten von IT-Schulungen
Lernkompetenz von Erwachsenen
Besondere Anforderungen an einen OSPlus-Trainer
Aufbau eines Trainerleitfadens

- Didaktisch-methodische Analyse
- Zeitmanagement
- Übungen und Lernerfolgskontrollen

Gestaltung und Einsatz von Lernmedien

3. und 4. Tag: Erstellen eines Konzeptes und Durchführung des Trainings
Erstellung Trainerleitfaden
Vorbereitung des Schulungssystems
Gestaltung der Medien
Feedbackregeln
Durchführung der erstellten Trainingskonzepte
Umgang mit schwierigen Situationen und Teilnehmer/-innen

5. Tag: Unterweisung am Arbeitsplatz und Coaching
Unterweisung am Arbeitsplatz
Unterschied Frontalschulung/Coaching
Vorteile und Gestaltung eines Coachings
Für welche Zielgruppe welche Trainingsform?

Voraussetzungen

- Sparkassenfachwirt/-in oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse der OSPlus E-Learning Module:
- Kompaktkurs (G), Personensuche und Neuanlage - Basis (G), Personenmappe (G), Finanzkonzepte - Detailanalyse online (A) sowie Gesprächsvor- und nachbereitung
- Gute Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzeptes
- ADA- oder Trainer-Qualifikation

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen

- IT-Organisation
- Privatkundengeschäft

sowie angehende OSPlus-Trainer/-innen und OSPlus-Trainer/-innen, die ihre Kompetenz erweitern wollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.01.12	20.01.12	1.450,00	Epp	26.12.11

Referent/-in

F+N Gesellschaft für Softwaretraining GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Workshop: Entwicklung sparkassenspezifischer Trainingskonzepte für OSPlus

Veranstaltungsnummer

05.207.16

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/-innen erhalten fachliche Unterstützung bei der Entwicklung individueller Trainingskonzepte für OSPlus.

Veranstaltungsinhalte

Inhaltliche Schwerpunkte nach Absprache

Voraussetzungen

Teilnahme am Seminar "Methodisch-didaktische Grundlagen für OSPlus-Trainer - Gestaltung von OSPlus-Trainingsmaßnahmen" - Veranst.-Nr. 05.207.15

Besonderer Hinweis

nur hausintern

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen
IT-Organisation
Privatkundengeschäft
sowie angehende OSPlus-Trainer/-innen und OSPlus-Trainer/-innen, die ihre Kompetenz erweitern wollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Referent/-in

F+N Gesellschaft für Softwaretraining GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Coaching bei hausinternen OSPlus-Trainings

Veranstaltungsnummer

05.207.17

Veranstaltungsziele

Optimierung der Trainertätigkeit
Schwerpunkte des Coachings nach Absprache

Voraussetzungen

Teilnahme am Seminar "Methodisch-didaktische Grundlagen für OSPlus-Trainer - Gestaltung von OSPlus-Trainingsmaßnahmen" - Veranst.-Nr. 05.207.15

Besonderer Hinweis

nur hausintern

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen

- IT-Organisation
- Privatkundengeschäft

sowie angehende OSPlus-Trainer/-innen und OSPlus-Trainer/-innen, die ihre Kompetenz erweitern wollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Referent/-in

F+N Gesellschaft für Softwaretraining GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Investitionscontrolling in Sparkassen

Veranstaltungsnummer

05.208.08

Veranstaltungsziele

Vorlagen für Investitions- oder Strukturentscheidungen sollten mit einer Wirtschftlichkeitsrechnung unterlegt werden.

In diesem Seminar werden praxisorientierte Anworten auf die damit verbundenen Fragen entwickelt:

- Wie wird die Wirtschaftlichkeitsrechnung aufgebaut?
- Wie können qualitative Aspekte einbezogen werden?
- Wie kann die Unsicherheit der Zukunft berücksichtigt werden?
- Warum und wie sollte das gesamte Investitionsportfolio gesteuert werden?
- Wie werden die Maßnahmen in die Kostenplanung und Kostenrechnung integriert?

Die unterstützte Bearbeitung von Übungsbeispielen aus der Praxis gibt Sicherheit für die spätere Anwendung in der Sparkasse.

Veranstaltungsinhalte

Theorie und echte Anwendungsfälle der Sparkasse für:

- Investitionsrechenverfahren: Kostenvergleichsrechnung, Kapitalwertverfahren und weitere
- Spezifische Fragen bei der Aufbereitung der Wirtschaftlichkeitsrechnung: Einmalige und laufende Kosten, Abschreibungen, kalkulatorische Zinsen, kalkulatorische Kosten
- Qualitative Beurteilungen: Nutzwertanalyse, Scoring und ergänzende Verfahren
- Integration von Unsicherheit: Sensitivitätsanalysen, Szenarien und weitere Möglichkeiten
- Investitionsportfolio: Aufbereitung, Priorisierung und Steuerung
- Kostenrechnung und Kostenmanagement
- Nachbetrachtung und Abweichungsanalyse

Zielgruppe

Mitarbeiter in Organisationsabteilungen, die Wirtschaftlichkeitsanalysen durchführen, Projektleiter und -mitarbeiter, Controller

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
06.03.12	07.03.12	500,00	EF	14.02.12

Referent/-in

Dipl. Oec. Volker Gabriel, Sparkasse Hannover

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Bevor Projekte ins Stocken geraten - Best practice-Seminar mit Sofortwirkung im Projekt

Veranstaltungsnummer

05.208.03

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erhalten einen Werkzeugkoffer an Tools, Vorlagen, Ideen und Lösungswegen für typisch-kritische Projektsituationen.

Veranstaltungsinhalte

Reporting
- Statusberichte, Visualisierung, Sinnvermittlung, Projektmarketing, realistische Forecasts, erfolgreich präsentieren

Team und Kommunikation
- Agenda und Zeitmanagement, Konflikte verstehen, Lust an der Krise versus Risikomanagement, Erfolgsfaktor Persönlichkeit, Mut und andere Tugenden

Elegantes Projektmanagement
- Das Weniger-ist-mehr-Prinzip, das Projektmanagement Office (PMO) als Schaltzentrale, Geheimwaffe Projektassistenz

Agiles Projektmanagement
- Neubewertungen managen, iterative Prozesse effizient implementieren und steuern

Ressourcenmanagement
- Claim Management, Abgrenzung, Delegieren, Delphistrategien, Priorisieren, First-Guess, Projekt pro und kontra, Linienarbeit, Überlegen im Chaos, Überblick versus Durchblick

Zielgruppe

Projektmanager sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für den Erfolg von Projekten (mit) verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		600,00		

Referent/-in

Susanne Neuhaus, Neuhaus Consulting, Königswinter

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Ausbildung zum Cashmanager - Grundlagen des Cashmanagements

Veranstaltungsnummer

05.208.04

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen können die fachliche Verantwortung für die Prozesse der Bargeldlogistik und deren Steuerung/Optimierung unter betriebswirtschaftlichen und risikoorientierten Aspekten übernehmen

Veranstaltungsinhalte

A. Allgemeine Grundlagen

Cashmanagement Strategie
Einflussfaktoren auf das Cashmanagement
Aufbauorganisation im Cashmanagement
Prozesse
Betriebswirtschaftliche Grundlagen
Grundlegende Problemstellungen im Cashmanagement

B. Optimierungsansätze

Kostenplanung/-kontrolle
Infrastruktur
Geldmengensteuerung
Auftragsmanagement
Dienstleistersteuerung

C. Rechtliche Grundlagen

Vertragsgestaltung WTU
Service-Level-Vereinbarungen
Überwachung/ Kontrolle WTU
Dokumentenerfordernisse

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, IT-Kenntnisse (MS Office)

Besonderer Hinweis

Diese Ausbildung wird in drei Teilen angeboten:
Teil 1: Grundlagen des Cashmanagements
Teil 2: Vertiefung und Praxisorientierung
Teil 3: Coaching am Arbeitsplatz (Inhouse)

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für das Thema Cashmanagement die fachliche Verantwortung tragen oder für diese Funktion aufgebaut werden sollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		700,00		

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma P3N BERATUNGs GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Ausbildung zum Cashmanager - Vertiefung und Praxisorientierung

Veranstaltungsnummer

05.208.05

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen können die fachliche Verantwortung für die Prozesse der Bargeldlogistik und deren Steuerung/Optimierung unter betriebswirtschaftlichen und risikoorientierten Aspekten übernehmen

Veranstaltungsinhalte

A. Kommunikation/Konfliktmanagement

Theoretische Grundlagen
Verhandlungsstrategie
Spezifische Konfliktsituation im Umfeld CM
Eskalationsmechanismen

B. Praktische Übungen

Training/Übung/Verhalten in Konfliktsituationen
Analyse von Planungsvorfällen
Verhandlungstraining

C. Managementreporting

Kennzahlendefinition
Benchmarking
Reporterstellung

D. Cashmanagement-Software

Allgemeine Anforderungen
Voraussetzung für den Software-Einsatz

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, IT-Kenntnisse (MS Office)

Besonderer Hinweis

Diese Ausbildung wird in drei Teilen angeboten:
Teil 1: Grundlagen des Cashmanagements
Teil 2: Vertiefung und Praxisorientierung
Teil 3: Coaching am Arbeitsplatz (Inhouse)

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für das Thema Cashmanagement die fachliche Verantwortung tragen oder für diese Funktion aufgebaut werden sollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		700,00		

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma P3N BERATUNGs GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Kundenmanagement in OSPlus

Veranstaltungsnummer

06.520.01

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten einen tieferen Einblick in das Kundenmanagement incl. Verbünde, Personen-, Kontorollen und Generischen Konstrukten (Gekos): Sie können dadurch im Kundenmanagement Risiken minimieren, Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Qualitätssicherung ergreifen.

Veranstaltungsinhalte

Personendaten

- Welche Felder haben welche Auswirkungen?
- Wie kann man durch Administration von Schlüsselverzeichnissen die Personenanlage und -pflege unterstützen?
- Welche Parameter gibt es zu Personendaten im OSP?
- Steuerung der Prüfpflichtigkeit der Kundendatenpflege incl. Nutzung Kontrollradar
- Prüfung der Datenqualität per SQL
- Voraussetzungen zur Historisierung von Personen

Personenverbünde

- Welche Verbünde haben welche Funktionen?
- Welche Verbünde müssen und welche können verwendet werden?
- Parameter für Verbundpflege
- Was sind Verbundartänderungen und welche Vorteile bieten sie?
- Wie kann man nicht mehr benötigte Verbünde auswerten und löschen?

Personenrollen

- Welche Personenrollen haben Funktionen?
- Welche Personenrollen können deaktiviert werden?
- Administration von Personenrollen an Praxisbeispielen
- Steuerung, wer welche Personenrollen pflegen darf

Kontorollen

- Welche Kontorollen werden wirklich bei welchem Produkt benötigt?
- Wie kann man nicht benötigte Kontorollen deaktivieren?

Generische Konstrukte

- Welche Gekos besitzen weitere Funktionen?
- Welche Gekos können deaktiviert werden?
- Wie kann man Gekos per IDV auswerten?
- Wie steuert man, wer welche Gekos erfassen darf?
- Praxisbeispiele für institutsindividuelle Gekos
- Wie werden Gekos administriert?

Voraussetzungen

Sicherer Umgang mit OSPlus, optimal wären Kenntnisse in der Administration im Bereich der Kundendaten.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Organisation, Revision und Vertriebssteuerung, die fachlich bzw. administrativ für den Themenbereich "Kundenmanagement" in OSPlus und den damit verbundenen Prozessen verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Referent/-in

Andreas Krämer, Kreissparkasse Limburg

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Informationstechnologie

Inhaltsverzeichnis

Workshop: IT-Sicherheit im Sekundärnetzwerk einer Sparkasse

Veranstaltungsnummer

06.500.22

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/-innen können gängige derzeitige und einige zukünftige Angriffsmethoden gegen das eigene Sekundärnetzwerk aus der Praxis heraus verstehen (Hands-On Workshop) und je nach Bedrohungslage klassifizieren. Über den Einsatz sinnvoller Schutzmaßnahmen kann dann fundiert entschieden werden.

Veranstaltungsinhalte

Digitale Kriminalität
- Tendenzen und Trends in der "Digitalen Kriminalität"
- Globalisierung der "Digitalen Kriminalität"
- Digitale Straftaten heute und morgen

OSI-Modell und ARP
- Das OSI-Schichtenmodell
- Prüfungs- und Manipulationstechniken strukturiert nach dem OSI-Modell
- ARP
- Manipulationen in Sparkassennetzwerken auf Basis des ARPProtokolls

Penetration eines Sparkassennetzwerkes
- Strategie und Logik eines Hacking Angriffes
- Ankoppelung an das physikalische Netzwerk
- Hacking Technologien
- Überwindung der Verteidigungsmaßnahmen auf der OSI-Schicht 2 (z.B. MAC-Address Filter)
- Manipulationen im Netzwerk
- Sniffen und Scannen
- Dictionary Angriffe, Bruteforce Angriffe
- Vulnerabilities und Exploits
- Keylogger
- Monitortools

Social Engineering
Verteidigungsmaßnahmen
- Physikalische Sicherheitsabgrenzung
- Digitale Sicherheitsmechanismen
- Netzwerküberwachung
- Netzwerksegmentierung
- Kryptographie im Netzwerk
- Netzwerkzugangskontrollen
- Der Mensch - Aufklärung und Sensibilisierung

WLAN und Bluetooth Hacking
- WLAN Schutzmechanismen, WLAN Sicherheitslücken
- Hacking des MAC-Address Filters
- Ausspähen der Hidden SSID
- WEP Hacking
- WPA PSK Hacking
- Bluetooth Hacking

Diskussion und Fazit

Besonderer Hinweis

Dieser Workshop wird von erfahrenen IT-Security Auditoren gehalten, die ihre Erfahrungen aufgrund von IT-Security Audits und Penetrations-Tests bei Banken und Sparkassen gesammelt haben. Jeder Workshop ist auf maximal 8 Teilnehmer/-innen begrenzt.

Zielgruppe

- Führungskräfte aus dem Bereich IT-Organisation
- Administrator(inn)en

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.06.12	05.06.12	600,00	EF	14.05.12

Referent/-in

Wolfgang Barthel, 8com GmbH & Co. KG
Florian Grunow, 8com GmbH & Co. KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Workshop: Basic IT-Security Audits im Sparkassennetzwerk

Veranstaltungsnummer

06.500.31

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/-innen können einfache ITSicherheitsüberprüfungen im eigenen Sparkassennetz auf mögliche Penetrationen durch externe oder interne Täter durchführen. Sie wissen, wie ein "Basic IT-Security Audit" in einer Sparkasse aufgebaut sein sollte und wie es selbst durchgeführt werden kann.

Veranstaltungsinhalte

Arbeitsweise von Cyberkriminellen

- Social Engineering
- Angreifer aus dem Internet
  - Viren, Würmer
  - Trojanische Pferde
  - BoTs
- Angreifer im Intranet

Digitale Kriminalität

- Fakten und Zahlen aus Deutschland
- Fallbeispiele aus Deutschland

Schwachstellenprüfung im Sparkassennetzwerk

- Mobile Komponenten
  - Ortung von funkaktivieren Geräten: Bluetooth (ohne Standortbestimmung); WLAN APs; WLAN Clients
  - Prüfung mobiler Endgeräte; Notebooks; Handys; PDAs; Blackberrys; ggf. weitere
- Netzwerkprüfungen
  - Überprüfung der Segmentierungen
  - Router/ Switch Analyse (für Sparkassen ohne BVSN)
  - Sichtprüfungen von "zugänglichen Netzwerkkomponenten"
  - Schwachstellenanalysen von aktiven Netzwerkkomponenten
  - Portscans
  - ARP Spoofing
  - DNS Spoofing
  - Passwörter sniffen
  - Passwörter Hashes knacken mit Rainbow Tables
  - Distributed Denial of Service Attacken
  - Schwachstellenprüfung mit Nessus
  - Angriffe mittels dem Exploit Framework Metasploit
  - Demonstration von kommerziellen Exploit Frameworks
- Internet Risk Audit
  - Webbrowsersicherheit
  - E-Mail Client
  - Gefährliche Dateianhänge
  - "Drive By" Infektionen
- Social Engineering

Intrusion Detection Systeme - Snort

- Aufsetzen eines Intrusion Detection Systems
- Auswerten der Daten

Proxy

- Filtern von gefährlichen Inhalten auf Proxyebene Prüfkatalog
- Vorstellung eines Prüfkataloges

Voraussetzungen

Besuch der Seminare Netzwerke I (05.210.29), PC und Server (05.210.30) sowie Netzwerke II (05.210.31) oder vergleichbare Kenntnisse

Besonderer Hinweis

Die Inhalte unterliegen der ständigen Überarbeitung. Aktualitätsverpflichtend können einzelne Inhalte ohne Vorankündigung geändert, entfernt oder hinzugefügt werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Bereiche IT-Revision, ITSicherheit und EDV-Organisation

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		600,00		

Referent/-in

Wolfgang Barthel, 8com KG
Renè Matthes, 8com KG
Götz Schartner, Geschäftsführer, 8com KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Sicherer IT-Betrieb praxisnah einsetzen

Veranstaltungsnummer

05.210.42

Veranstaltungsziele

Die Schulung umfasst die Einführung in die praxisnahe Anwendungsweise des Produktes 'Sicherer IT-Betrieb' und vesetzt die Teilnehmer in die Lage, selbständig notwendige Änderungen und Anpassungen im Produkt vorzunehmen und damit die dauerhafte Pflege des Produktes zu gewährleisten.

Veranstaltungsinhalte

Modul 1

Überblick und pragmatische Anwendungsweise 'Sicherer IT-Betrieb':

Darstellung der Anforderungen an das Informationssicherheits-Management und wie diese mit Hilfe des SITB erfüllt werden können. Dies erfolgt anhand praxisnaher Beispiele.

Modul 2

Einführungsprozess 'Sicherer IT-Betrieb': Darstellung der notwendigen Schritte zur Etablierung des Informationssicherheits-Managements auf Basis des SITB.

Modul 3

Notwendige Aktivitäten zur Aufrechterhaltung eines angemessenen Informationssicherheits-Managements

Darstellung der notwendigen Aktivitäten, um eine dauerhafte Erfüllung der Anforderungen an das Informationssicherheits-Management zu gewährleisten.

Modul 4

Redaktionsschulung 'Sicherer IT-Betrieb':

Praxisnahe Darstellung der wichtigsten Schritte, um eine angemessene Dokumentation im Produkt 'Sicherer IT-Betrieb' zu gewährleisten. Zu diesem Modul werden praktische Übungen am PC durchgeführt. Dabei wird ein Prototyp mit den wesentlichen individuellen Inhalten erstellt.

Voraussetzungen

Grundkenntnisse im ISMS

Zielgruppe

Informationssicherheitsbeauftragte, IT-Sicherheitskoordinatoren, (IT-) Revisoren, IT-Administratoren und IT-Organisatoren der Sparkasse, die das Produkt 'Sicherer IT-Betrieb' (SITB) einsetzen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.04.12	27.04.12	600,00	Epp	05.04.12
18.09.12	19.09.12	600,00	EF	28.08.12

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Lotus Notes/ Domino System-Administration R8 I

Veranstaltungsnummer

06.300.01

Veranstaltungsziele

Nach dem Seminar sind die TeilnehmerInnen in der Lage, ein Lotus Domino System zu administrieren und die Grundlagen zur Nutzung durch den Anwender zu schaffen. Sie lernen einen Notes-Server sowie unterschiedliche Client-Plattformen zu installieren.

Veranstaltungsinhalte

Voraussetzungen

Zertifizierer- und Domänenstruktur

Das Sicherheitskonzept
- User-ID
- Serverzugriff
- ACL
- ECL
- Full Access Administrator

Installation des ersten Servers
- Language Pack, FixPack

Installation eines Administrations-Arbeitsplatzes

Registrierung von Benutzern
- Sichere ID-Verwaltung
- Verlängerung der Zulassungen

Der Administrationsprozess
- Umbenennen von Usern
- Löschen von Usern

Installation weiterer Server

Interner Mailverkehr

Interne Replikation

Voraussetzungen

Gute Anwenderkenntnisse in Lotus Notes, Windows-Betriebssystemen und TCP/ IP

Zielgruppe

Netzwerkadministration, Systemadministratoren, die zukünftig ein Notes Domino System administrieren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.05.12	04.05.12	900,00		11.04.12

Referent/-in

Martin Schaaf, bit Informatik GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Lotus Notes/ Domino System-Administration R8 II

Veranstaltungsnummer

06.300.02

Veranstaltungsziele

Nach dem Seminar sind die TeilnehmerInnen in der Lage, Lotus Notes zu administrieren und zu pflegen. Sie lernen die Notes-Benutzerverwaltung zu bedienen sowie Repliken einzurichten und Mailroutings zu konfigurieren. Außerdem werden die Einbindung anderer Notes-Server in ihrem Notes-System sowie das Sicherheitskonzept von Notes ausführlich behandelt.

Veranstaltungsinhalte

Kommunikation mit anderen Notes-Systemen (am Beispiel Finanz Informatik GmbH)
- Querzulassung
- Mailverkehr
- Replikation

Kaskadierte Adressbücher

SMTP Mailverkehr

Der http-Task
- Web-Mail

Richtlinien (Policies)
- Kennwortrichtlinien

Einrichten eines Clusters
- Lastverteilung
- Replikation der Ungelesen-Markierungen

Installation eines partitionierten Servers für eine Testumgebung

Troubleshooting
- Ereignisüberwachung
- Auswertung von Protokolldateien

Einsatz der Datenbanktools

Platzeinsparung durch Single-Copy Template

Informationen zur Durchführung einer Rezertifizierung des Notes-Systems

Informationen zu Tools und Zusatzprodukten (Virenschutz, Mail-Management, Platzeinsparung)

Voraussetzungen

Teilnahme am Seminar Lotus Notes Systemadministration 1oder vergleichbare Kenntnisse. Gute Anwenderkenntnisse in Lotus Notes, Windows-Betriebssystemen und TCP/ IP

Zielgruppe

Systemadministratoren, Netzwerkverwalter, die im gesamten Unternehmen eine Notes Client/Server-Topologie installieren und verwalten sollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.07.12	25.07.12	900,00		02.07.12

Referent/-in

Martin Schaaf, bit Informatik GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Lotus Notes 6.5x Datenbankentwicklung 1

Veranstaltungsnummer

06.300.09

Veranstaltungsziele

Nach dem Workshop sind Sie in der Lage, einfache Notes-Datenbanken zu entwerfen, zu entwickeln und zu pflegen. Sie beherrschen die Grundlagen der Notes-Programmierbefehle (@Formelsprache). Die Notes-Elemente wie Masken und Felder, Ansichten und Ordner, Rahmengruppen und Gliederungen sowie Agenten werden Ihnen anhand eines durchgängigen Beispiels vermittelt. Das Design des Beispiels richtet sich nach den neuen Gestaltungsmöglichkeiten unter Lotus Notes/ Domino

Veranstaltungsinhalte

Überblick der Anwendungsentwicklung
- Simple Functions
- @Formel und Befehle
- Lotus Script

Planung der Anwendung
- Maske
- Ansicht
- Agent
- Aktion

Einführung in die Sicherheitseinstellungen
- Datenbank- und Dokumentebene

Erstellen einer Datenbank
- Schablonen

Bearbeiten von Masken
- Textattribute und elemente
- Feldtypen
- Abschnitte
- Teilmasken

Definition von Ansichten
- Auswahl der anzuzeigenden Dokumente
- Definition von Spalten
- Erstellen von Aktionsschaltflächen

Erstellen von Framesets und Seiten
- Framesets & Frames
- Seiten
- Gliederungen

Formelsprache
- Operatoren
- Funktionen
- Schlüsselwörter
- Feldformeln

Funktionsübersicht
- Verarbeitung von Zeichenfolgen
- Verarbeitung von Zeit und Datum

Voraussetzungen

Gute Anwenderkenntnisse in Lotus Notes

Zielgruppe

Anwendungsentwickler, Programmierer, Mitarbeiter des Benutzerservice, Datenbankadministratoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		900,00		

Referent/-in

Volker Sommer, bit Informatik GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Lotus Notes 6.5x Datenbankentwicklung 2

Veranstaltungsnummer

06.300.10

Veranstaltungsziele

Nach dem Training sind Sie in der Lage, eine Anwendung, bestehend aus mehreren Notes-Datenbanken, zu entwickeln. Des weiteren werden die bereits vorhandenen Notes-Programmierbefehle (@Formelsprache) vertieft und ausgebaut. Das Design des Beispiels richtet sich nach den neuen Gestaltungsmöglichkeiten unter Lotus Notes/ Domino.

Veranstaltungsinhalte

Notes Formelsprache
- Schlüsselbegriff FIELD
- Datums-Zeit-Werte
- Bearbeiten von Listen
- Dokumentenstatus
- Dialog- und Eingabeboxen
- Eingabevalidierungen

Erweiterte Datenbankfunktionalität
- Datenbankübergreifende Zugriffe
- Anwendung der Prompt-Funktion
- Lookup-Funktion
- Arbeiten mit Agenten
- Verwendung von Aktionen
- Aufteilung der DB in unterschiedliche Bereiche mit Hilfe von Rahmengruppen

Anwendungsentwicklung
- Weiterführende Verwendung von Leser- und Autorenfeldern
- Workflowfunktionalität
- Aufbau einer Control-Datenbank
- Nutzung von Schlüsselwort-Listen zur dynamischen Gestaltung
- Kontextsensitive Hilfe
- Sicherheitsfunktionen implementieren
- Persönliche Ansichten

Voraussetzungen

Erfahrungen in der Entwicklung von einfachen Notes-Anwendungen sowie die Teilnahme am Seminar Lotus Notes Datenbankentwicklung Teil 1oder vergleichbare Kenntnisse.

Zielgruppe

Anwendungsentwickler, Programmierer, Mitarbeiter des Benutzerservice, Datenbankadministratoren, welche bereits Erfahrungen in der Datenbankentwicklung unter Lotus Notes haben.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		900,00		

Referent/-in

Volker Sommer, bit Informatik GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Lotus Notes 6.5x Datenbankentwicklung 3

Veranstaltungsnummer

06.300.11

Veranstaltungsziele

Nach dem Seminar kennen Sie Aufbau und Funktionen von LotusScript. Sie können fortgeschrittene Techniken der LotusScript Programmierung in Ihren Projekten sinnvoll einsetzen. Die verwendeten Beispiele richten sich nach dem LotusScript-Klassenmodell unter Lotus Notes/ Domino.

Veranstaltungsinhalte

Lotus Script

- Einleitung in die Programmiersprache
- Theorie zur objektorientierten Programmierung
- Objektmodell
- Allgemeine Syntax und Übersicht über die Datentypen in LotusScript
- Die Lotus Script-Entwicklungsumgebung
  - Programmbereich
  - Hilfefunktionen
  - Der Debugger und seine Funktionen
  - Auskommentierung von Code

Lotus Script programmieren - Übungen und Anwendungsbeispiele

- Einführung - Zugriff auf Ereignisse
- Erste Zugriffe :
  - Notessession, Notesdatabase, Notesview, Notesdocument
  - Ein- und Ausgabe
- Programmsteuerung
  - Anweisung für bestimmte Programmsteuerungen
  - Schleifen
- Arbeiten im BackEnd
  - Zugriff auf Dokumentinhalt und Dokumentinhalte ändern
  - Erstellen von Dokumenten
  - Löschen von Dokumenten
  - Fehlerbehandlungen
- Arbeiten im Frontend
  - Die Frontendklassen
  - Zugriff auf ausgewählte Eigenschaften und Methoden
- Zugriff auf Datenbanken und ACL
  - Zugriff auf andere Datenbanken und das Datenbankverzeichnis
  - Zugriff auf Sicherheitselemente
- Erweiterte Programmierung
  - Arbeiten mit Profildokumenten und Script-Bibliotheken
  - Erstellen von Archivdatenbanken
  - Versenden von Mails aus Script-Routinen
  - Arbeiten mit Subs und Functions mit und ohne Parameterübergabe

Voraussetzungen

Erfahrungen in der Entwicklung von Notes-Anwendungen sowie die Teilnahme am Seminar Lotus Notes Datenbankentwicklung Teil 1 oder 2 oder vergleichbare Kenntnisse.

Zielgruppe

Anwendungsentwickler, Programmierer, Datenbank-Administratoren, welche bereits Erfahrungen in der Datenbankentwicklung unter Lotus Notes haben.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.01.12	26.01.12	900,00	Epp	03.01.12

Referent/-in

Volker Sommer, bit Informatik GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

GROUP iQ.Suite - stets aktuell

Veranstaltungsnummer

06.300.16

Veranstaltungsziele

Den Administratoren wird praxisnah erläutert, welche Punkte beim Upgrade der GROUP iQ.Suite im Rahmen der Migration auf Lotus Domino 8.5 zu beachten sind. Weiterhin werden neue Funktionen vorgestellt sowie deren sinnvoller Einsatz im S-Finanzumfeld erläutert.

Veranstaltungsinhalte

GROUP iQ.Suite im Rahmen Migration Lotus Domino von 8.0.2 auf 8.5

- Was ist zu beachten?
- Update der iQ.Suite auf die aktuelle Version

Neue Funktionen

- Neuigkeiten und Änderungen
- Sinnvolle Funktionen im S-Finanz-Umfeld

Praxis der Sparkassen / Institute

- Teilnehmer bringen ihre spezifischen Fragen mit zum Seminar
- Klärung der Fragen / Aufzeigen von Lösungsansätzen
- Optimierung bestehender Jobs in den Modulen
- Watchdog (Action, Split)
- Wall
- Trailer
- Clerk
- Safe

Besonderer Hinweis

Die Teilnehmer sind weiterhin aufgerufen, praxisbezogene Fragen/Punkte aus den iQ.Suite Modulen Watchdog, Wall, Trailer, Clerk und Safe bzw. allgemeine iQ.Suite Fragen im Vorfeld zu sammeln und zum Seminar mitzubringen, so dass diese geklärt und behandelt werden können.

Zielgruppe

Lotus Notes/Domino und iQ.Suite Administratoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.04.12	24.04.12	300,00	Epp	27.03.12
26.04.12	26.04.12	300,00	EF	29.03.12

Referent/-in

Jochen Hesse, bit Informatik GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Mobile Arbeitsplätze - Sicherheit mobiler Endgeräte aus rechtlicher Sicht

Veranstaltungsnummer

06.500.40

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer kennen die rechtlichen Voraussetzungen, um den Einsatz mobiler Geräte in der Sparkassenpraxis risikoneutral zu gestalten. Sie kennen mögliche Vorgehensweisen in der Praxis und können sie aus rechtlicher Sicht einschätzen.

Veranstaltungsinhalte

Fragen der IT-Sicherheit

Datenschutz und Bankgeheimnis im mobilen Zeitalter

Arbeitsrecht/ Betriebsvereinbarungen? Zusatzvereinbarungen?

Notfallkonzepte

Technische, organisatorische und rechtliche Voraussetzungen

Mobilität im Kontext zu den Entwicklungen des Web 2.0 sowie des Cloud-Computing

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-Organisation, IT-Administration, Revision, Personal und Marketing sowie IT-Sicherheits- und Datenschutzbeauftragte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
03.02.12	03.02.12	380,00	Epp	13.01.12

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheim
RA Stefan Maas, Bornheim

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Interne Revision

Inhaltsverzeichnis

Allgemeine Revision

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Interne Revision - Kolloquium

Veranstaltungsnummer

03.115

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer
- sind vertraut mit der Planung, Durchführung, Dokumentation und Kontrolle von Prüfungsaufträgen in speziellen Prüfungsgebieten.
- sind in der Lage, projektbegleitende, prozess- und risikoorientierte Prüfungen vorzunehmen.
- können schwierige Gespräche führen und Konfliktsituationen erfolgreich bewältigen.

Veranstaltungsinhalte

Das Fachseminar Interne Revision setzt sich aus folgenden Einzelbausteinen zusammen:

Kennziffer 05.210.01
Grundlagenseminar Interne Revision

Kennziffer 05.210.02
Systemprüfung und projektbegleitende Prüfung

Kennziffer 05.210.04
Präsentationstechnik und Gesprächsführung für Innenrevisoren

Kennziffer 05.210.06
Prüfung des Rechnungswesens und der Bilanz, Vorprüfung Jahresabschluss

Kennziffer 05.210.07
Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts

Kennziffer 05.210.10
Prüfung des Kreditgeschäfts

Kennzifer 05.210.13
Controlling für Innenrevisoren - Teil I

Der Besuch aller 7 Bausteine berechtigt zur Teilnahme am Abschlusskolloquium. Das Abschlusskolloquium umfasst eine schriftliche und eine mündliche Lernerfolgskontrolle:
- schriftliche Lernerfolgskontrolle
  - schriftliche Hausarbeit: Umfang 10 Seiten
  - Präsentation der Hausarbeit: Dauer 10 Min.
  - Erörterung der Hausarbeit: Dauer 10 Min.
- mündliche Lernerfolgskontrolle
  - Fachgespräch: Dauer 20 Min.

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollten über mindestens ein Jahr Praxiserfahrung in der Internen Revision verfügen.

Besonderer Hinweis

Wir informieren Sie in einem gesonderten Akademierundschreiben über den konkreten Zeitplan für das Abschlusskolloquium.

Für jeden Teilnehmer ist das hinterlegte Anmeldeformular auszufüllen!

Zielgruppe

Innenrevisoren, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.03.12	21.03.12	240,00	Epp	25.11.11
09.04.13	10.04.13	250,00	Epp	10.12.12

Referent/-in

Referententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Grundlagenseminar Interne Revision

Veranstaltungsnummer

05.210.01

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmern werden Kenntnisse und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Internen Revision und des internen Kontrollsystems vermittelt.

Veranstaltungsinhalte

Aufbau, Aufgaben und Arbeitsweise der Internen Revision

- Grundlagen und Organisation
  - Das externe und interne Überwachungssystem der Sparkasse
  - Stellung der Innenrevision in der Sparkasse
- Rechtliche Rahmenbedingungen
  - KWG
  - MaRisk
  - Mustergeschäftsanweisung
- Aufgaben und Arbeitsweise
  - Prüfungsaufgaben und -grundsätze
  - Prüfungsplanung
  - Prüfungsdurchführung
  - Prüfungsbericht
  - Follow-up

Einführung in die IT-Revision

Zielgruppe

Kreditrevisoren, Innenrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	23.03.12	975,00	EF	27.02.12
19.11.12	23.11.12	975,00	Epp	29.10.12

Referent/-in

Klaus Diefenbach, Frankfurter Sparkasse
Norbert Wayand, Frankfurter Sparkasse
Eugen Meckbach, Prüfungsstelle SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Systemprüfung/ projektbegleitende Prüfung

Veranstaltungsnummer

05.210.02

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Systemprüfung, insbesondere IKS, und der projektbegleitenden Prüfung.

Veranstaltungsinhalte

Vermittlung der fachlichen Grundlagen und bankfachlichen Anforderungen

- COSO/ERM,
- Basel II/III; Europäische Bankaufsichtsbehörde (EBA), früher CEBS
- fachliche Standards des Deutschen Instituts für Interne Revision
- IDW PS 261
- § 25a Abs. 1 KWG
- § 25c KWG
- MaComp
- MaRisk
- etc.

Erörterung der Auswirkungen und Bedeutung der fachlichen Grundlagen und bankfachlichen Anforderungen für die praktische Arbeit der Internen Revision und Ableitung möglicher Prüfungsansätze sowohl für das IKS als auch für projektbegleitende Prüfungen.

Erarbeitung einer modernen IKS-Struktur und eines passenden Prüfungsansatzes anhand praktischer Beispiele. Hierzu sollen die Teilnehmer anonymisierte Praxisbeispiele aus der eigenen Sparkasse zum Seminar mitbringen.

Besonderer Hinweis

Terminänderung:
neu 16. - 17. Juni 2011 in Erfurt
urspr. 09. - 10.06.2011 in Erfurt

Zielgruppe

Innenrevisoren, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.06.12	22.06.12	390,00	EF	31.05.12

Referent/-in

Dr. Karsten Geiersbach, Kasseler Sparkasse

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Präsentationstechnik und Gesprächsführung für Innenrevisoren

Veranstaltungsnummer

05.210.04

Veranstaltungsziele

Häufig wird die Revisionstätigkeit in der Sparkasse lediglich unter dem methodisch-technischen Blickwinkel gesehen. Tatsächlich kann sie aber erst in der unmittelbaren Kommunikation im Kollegenkreis und mit Entscheidungsträgern zur vollen Wirkung gelangen. Dabei zeigt es sich, dass Revision oft als konfliktträchtiges innerbetriebliches Handeln erlebt wird. Es zählt somit zu den Schlüsselqualifikationen, Arbeitsergebnisse wirkungsvoll und überzeugend zu präsentieren, Gespräche zielführend und effektiv gestalten zu können. Diese Fähigkeiten tragen entscheidend zum schnelleren und besseren Verwirklichen der fachlichen Ziele bei. Adressatenorientiertes Präsentieren von Arbeitsergebnissen bildet daher den einen Schwerpunkt im Seminar. Den anderen bilden das frühzeitige Erkennen von Konfliktsignalen sowie konstruktives und zielorientiertes Kommunizieren.

Veranstaltungsinhalte

Vorbereitung und Durchführung von wirkungsvollen Präsentationen

Überzeugender Einsatz von Sprache und Körpersprache

Professionelle Gestaltung von Medien

Kommunikationsmodelle

Aufbau einer wirkungsvollen Gesprächsführung

Informationen ermitteln - Fragetechniken

Konstruktiver Umgang mit Einwänden und Konflikten

Wirkungsvoll argumentieren

Zielgruppe

Innenrevisoren, Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.09.12	14.09.12	585,00	Epp	22.08.12

Referent/-in

Barbara Scheel, Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
Christoph Müller, Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Prüfung des Rechnungswesens und der Bilanz, Vorprüfung Jahresabschluss

Veranstaltungsnummer

05.210.06

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sollen in der Lage sein, Prüfungen im Bereich der handels- und abgabenrechtlichen Rechnungslegung durchzuführen.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen der Rechnungslegung
- System der Doppik
- Kontenrahmen der Sparkassenorganisation
- Grundsätze, Rechtsquellen und das System der Rechnungslegung in Sparkassen
- Jahresabschluss

Bilanzpositionen und Erfolgsausweis
- Buchführungspflicht nach Handels- und Steuerrecht
- Grundbegriffe der Bilanzierung
- Zurechnung, Zuordnung , Ansatz und Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden
- Bilanzierung des Anlagevermögens
  - Allgemeine Bewertungsgrundsätze
  - Sachanlagevermögen
  - Finanzanlagevermögen
    Exkurs: Beteiligungen an Personengesellschaften in der Handelsbilanz
  - Sonderabschreibungen in der Steuerbilanz
- Bilanzierung des Umlaufvermögens
  - Allgemeine Bewertungsgrundsätze
  - Forderungen gegenüber Kunden
    Exkurs: Bewertung von Positionen in Fremdwährung
  - Eigenanlagen im Wertpapierbereich
    Exkurs: Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten in Sparkassen
  - Bewertung des Umlaufvermögens in der Steuerbilanz/ steuerlicher Nachbetrachtungszeitraum
- Abgrenzung und Verbindlichkeiten
- Rückstellungen
  - Arten von Rückstellungen
  - Ansatz und Bewertung ungewisser Verbindlichkeiten
    Exkurs: steuerliche Sonderposten
- Eigenkapital und Ergebnisverwendung in Kreditinstituten
- Gliederung der GuV: Darstellung der Einzelpositionen
- Besonderheiten im Ergebnisausweis bei Banken und Sparkassen

Anhang zum Jahresabschluss
- Grundlagen und Mindestinhalte
- Datenquellen und Hilfsmittel

Lagebericht

Ansätze zur Prüfung des Rechnungswesens und des Jahresabschlusses
- Prüfungsmethoden im Bereich des Rechnungswesens
- "Hagelsturmtheorie", IKS und Interne Revision
- Vorschläge/ Diskussion von Prüfungsansätzen

Voraussetzungen

Allgemeine Grundlagen der doppelten Buchführung.

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar ein aktuelles HGB und einen Taschenrechner mit.

Zielgruppe

Innenrevisoren, Mitarbeiter Rechnungswesen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
03.09.12	04.09.12	390,00	EF	13.08.12

Referent/-in

Steffen Kalinowski, CIA, Sparkasse Hanau

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts

Veranstaltungsnummer

05.210.07

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmern werden Kenntnisse und Fertigkeiten zur Durchführung von System- und Funktionsprüfungen im Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft vermittelt.

Veranstaltungsinhalte

Prüfungsgrundlagen und Prüfungsdurchführung, gesetzliche und aufsichtsrechtliche Grundlagen

Prüfung des Wertpapierdienstleistungsgeschäfts
- Kundenkategorisierung nach § 31a WpHG
- Allgemeine Verhaltensregeln nach § 31 WpHG
  - Allgemeine Informationen vor Erbringung der Wertpapierdienstleistungen / Werbung
  - Einholung von Kundenangaben und Aufklärungspflichten
  - Einhaltung der Verhaltensregeln bei der Anlageberatung und der Finanzportfolioverwaltung
  - Dokumentation der Anlageberatung/ Beratungsprotokoll
  - Einhaltung der Verhaltensregeln bei Wertpapierdienstleistungen ohne Anlageberatung
- Zuwendungen nach § 31d WpHG
- Organisationspflichten nach § 33 WpHG
  - Allgemeine Organisationspflichten
  - Compliance und Überwachungsfunktion
  - Interessenkonfliktsteuerung
  - Mitarbeiter und Mitarbeitergeschäfte nach § 33b WpHG
  - Kundenbeschwerden
- Abwicklung der Kundenaufträge
  - Grundsätze zur bestmöglichen Ausführung von Kundenaufträgen
  - Ausführung von Kundenaufträgen
- Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten nach § 34 WpHG
- Analyse von Finanzinstrumenten nach § 34b WpHG
- Handel mit Optionen, Optionsscheinen und Terminkontrakten
- Finanzportfolioverwaltung im Sinne von § 2 Abs. 3 Nr. 7 WpHG
- Meldepflichten nach § 9 WpHG
- Mitteilungs- und Veröffentlichungspflichten nach den §§ 15, 21, 25, 27a und 31h WpHG
- Führung von Insiderverzeichnissen nach § 15b WpHG
- Missbräuchliche Werbung nach § 36b WpHG und § 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG

Prüfung des Depotgeschäfts
- Depotbuchführung
- Abstimmung der Bestände mit der Depotbuchhaltung
- Abstimmung der Bestände mit den Deponenten
- Verwahrung der und Verfügungen über Kundenwertpapiere sowie Ermächtigungen im Sinne der §§ 10 bis 13 und 15 Depotgesetz
- Verwaltung der Kundenwertpapiere
- Mitteilungspflichten nach § 128 AktG und Stimmrechtsausübung nach § 135 AktG

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar das Handbuch Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft des Deutschen Sparkassenverlags mit.

Zielgruppe

Innenrevisoren, Abwickler Depot

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.10.12	09.10.12	390,00	Epp	17.09.12

Referent/-in

WP/StB, Arnold Biba, Prüfungsstelle SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Prüfung des Kreditgeschäfts

Veranstaltungsnummer

05.210.10

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmern werden Kenntnisse und Fertigkeiten zur Durchführung von Kreditprüfungen vermittelt.

Veranstaltungsinhalte

Aufsichtsrechtliche Grundlagen
- Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) insbesondere unter Berücksichtigung der Internen Revision und des Kreditgeschäfts
- Überblick über den risikoorientierten Prüfungsansatz und relevante Prüfungsstandards des IDW

Wesentliche Prüfungsaspekte
- Bilanzierungs- und Bewertungsprinzipien des HGB
- Bilanzanalytische Aspekte
- Internationale Rechnungslegungsstandards
- Ausgewählte Gesellschaftsformen
- Relevante aufsichtrechtliche Sachverhalte nach dem KWG
  - Kreditnehmereinheiten nach § 19 Abs. 2 KWG
  - Haftendes Eigenkapital
  - Groß- und Millionenkreditvorschriften incl. GroMiKV
- Wertberichtigungen im Kreditgeschäft
- Sicherheitenbewertung
- Kreditderivate
- § 18 KWG/ Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse

Kreditrisikomanagement
- Risikoklassifizierungsverfahren
- Einführung SolvV und Adressenrisikomanagement

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar ein aktuelles KWG und HGB, den aktuellen MaRisk-Text und einen Taschenrechner mit.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren
darüber hinaus: Innenrevisoren, Mitarbeiter der Kreditkontrolle

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.04.12	25.04.12	585,00	EF	02.04.12

Referent/-in

WP/StB Michael Witt, Prüfungsstelle SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Prüfung von Kreditengagements

Veranstaltungsnummer

05.210.11

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmer werden vertiefende Kenntnisse und Fertigkeiten zur Durchführung von Engagementprüfungen und der EDV-Einsatz zur Prüfungsunterstützung vermittelt.

Veranstaltungsinhalte

Ziele der Engagementprüfung

Grundlagen der Engagementprüfung

Prüfungsplanung
- Einschätzung des Risikos
- Prüfungsstrategie
- Prüfungsumfang
- Prüfungsverfahren

Prüfung von Kreditengagements und Prüfungsdurchführung
- Formelle Prüfung
  - Beschlussfassung
  - rechtliche Verhältnisse
  - Kredit- und Sicherheitenverträge
- Materielle Prüfung
  - wirtschaftliche Verhältnisse
  - Anforderungen nach § 18 KWG
- Praktische Ansätze mit Fallbeipsielen
- Interpretation und Bedeutung ausgewählter betriebswirtschaftlicher Kennzahlen
- Bewertung von Sicherheiten

Besonderheiten bei Bauträgerfinanzierungen

Aufbereitung der Prüfungsergebnisse gemäß § 25 PrüfbV

Anforderungen externer Stellen an eine ausreichende und wirksame Tätigkeit der Kreditrevision (MaRisk)

Auswertung und Präsentation der Prüfungsergebnisse am Beispiel des Kreditauswertungsprogramms der Prüfungsstelle des SGVHT
- Aufbau des Programms
- Anwendungsfälle zur praktischen Übung am PC

Voraussetzungen

Der vorherige Besuch des Seminars "Prüfung des Kreditgeschäfts" wird empfohlen.

Besonderer Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner und ein aktuelles KWG mit.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.09.12	26.09.12	585,00	Epp	03.09.12

Referent/-in

Jörn Marx, Prüfungsstelle SGVHT
Holger Stabel, Prüfungsstelle SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Controlling für Innenrevisoren - Teil I

Veranstaltungsnummer

05.210.13

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen die Grundzüge des Controlling und dessen Prüfung kennen.

Veranstaltungsinhalte

Bankfachliche Grundlagen
- Allgemeine betriebswirtschaftliche Grundlagen des ergebnisorientierten Sparkassenmanagements. Was ist Controlling?
- Übersicht über die aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen der Sparkassensteuerung
- Risiko-/ Chancensteuerung
- Unternehmenssicherung/ mittelfristige Geschäftsplanung

Grundzüge des Vertriebscontrollings
- Grundlagen der Kalkulation
- Kostenrechnung in der Sparkasse
- Wertbereichskalkulation
- Vorkalkulation/ Nachkalkulation/ Preisgrenzen
- Deckungsbeitragsrechnung
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Revisionsaspekte: Prüfung ...
- des Steuerungsansatzes für die Gesamtbank und deren Teileinheiten auf Vereinbarkeit
- der organisatorischen Grundlagen des Planungswesens einschließlich dessen Ableitung aus den vorhandenen Instrumenten
- der Risikomanagementziele und Risikomanagementrichtlinien auf Vollständigkeit und Angemessenheit
- der Aufbau- und Ablauforganisation auf Gesamtbankebene
- der Risikofähigkeitsermittlung
- des Limitsystems für alle Teilrisiken
- des zeitnahen Reportings
- der Steuerung und des Controllings der Liquiditätsrisiken
- der Steuerung und des Controllings der operationellen Risiken

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.05.12	23.05.12	585,00	Epp	30.04.12

Referent/-in

Uwe Böttrich, SGVHT
Matthias Daum, Sparkasse Darmstadt
WP/StB Martin Alles, Prüfungsstelle SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Controlling für Innenrevisoren - Teil II

Veranstaltungsnummer

05.210.15

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen die Grundzüge des Zinsbuches aus Sicht des Controllers kennen und erhalten einen Überblick über die Prüfung des Risikocontrolling.

Veranstaltungsinhalte

Bankfachliche Grundlagen
- Risikomessverfahren - Gesamtbanksteuerungsansätze
- Zinsbindungsbilanz (GAP-Analyse)
- GuV-Simulation
- Barwertansatz (Analyse)
- Prozesse rund um die Zinsbuchsteuerung
  - Datenversorgung und -generierung
  - Relevante Planungsprozesse
  - Steuerung, Limitierung, Reporting
- Steuerungsrelevanz der Verfahren
- EDV-technische Umsetzung der alternativen Steuerungsansätze
- Weiterentwicklung der Barwertsteuerung (Value at Risk, Performance, Limitkonzept)

Revisionsaspekte: Prüfung ...
- der Eignung der Aufbau- und Ablauforganisation einschließlich deren Einbindung in die Gesamtbanksteuerung unter Berücksichtigung der Anforderungen aus den MaRisk
- des Einbezugs sämtlicher Geschäfte einschließlich Spezialfonds
- der einheitlichen Datenbasis und deren Aktualisierung
- der verschiedenen Zinsszenarien auf Eignung für Risikobetrachtungen der Steuerungsansätze (GuV und Barwert)
- des Limitsystems
- des Reporting

Voraussetzungen

Der Besuch des Seminars "Controlling für Innenrevisoren - Teil 1" wird empfohlen.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	20.06.12	585,00	EF	28.05.12

Referent/-in

Uwe Böttrich, SGVHT
Sabine, Kosteletzky, SGVHT
WP/StB Michael Kube, Prüfungsstelle SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Controlling für Innenrevisoren - Teil III

Veranstaltungsnummer

05.210.16

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen die Grundzüge des Adressenrisikomanagements aus Sicht des Controllers kennen und erhalten einen Überblick über die Prüfung des Adressenausfallrisikos.

Veranstaltungsinhalte

Bankfachliche Grundlagen
Der Teil "Bankfachliche Grundlagen" wird derzeit aktualisiert und zeitnah über Ecadia zur Verfügung gestellt.

Revisionsaspekte: Prüfung ...

- der Eignung der Aufbau- und Ablauforganisation einschließlich deren Einbindung in die Gesamtbanksteuerung unter Berücksichtigung der Anforderungen aus den MaRisk
- ob systematische Risikopolitik betrieben wird
- der Voraussetzungen für ein funktionsfähiges Rating-System
- der rating-basierten Steuerungsansätze
- des Risikofrüherkennungssystems
- der Ermittlung der Risikokosten
- des regelmäßigen Reporting von Adressenausfallrisiken
- des Limitsystems auf Eignung einschließlich der angemessenen Berücksichtigung von Risikokonzentrationen

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.10.12	12.10.12	585,00	Epp	19.09.12

Referent/-in

Carolin Thom, SGVHT
Michael Wolf, TaunusSparkasse
WP/StB Martin Alles, Prüfungsstelle SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Workshop: MaRisk - Schwerpunkt: Handelsgeschäfte/ Revision

Veranstaltungsnummer

05.210.17

Veranstaltungsziele

In dem Seminar werden die für Handelsgeschäfte relevanten MaRisk-Anforderungen aufgefrischt und mit den Teilnehmern hinsichtlich Neuerungen, Prüfungstechnik und aktuellen Entwicklungen diskutiert. Die Teilnehmer sind eingeladen, ihre eigenen aktuellen Fragestellungen zur Diskussion zu stellen.

Veranstaltungsinhalte

Neuerungen im Bereich MaRisk

Aktuelle Fragestellungen und Prüfungsanforderungen aus den Teilgebieten

- Allgemeine Anforderungen
  - Insbesondere Anwendungsbereich
  - Strategien
  - Risikotragfähigkeit
  - Neue Produkte/ Neue Märkte
- Besondere Anforderungen an die Organisation
  - Funktionstrennung
  - Prozessanforderungen an Handel und Abwicklung/Kontrolle
  - Bestätigungswesen
  - Marktgerechtigkeit
- Besondere Anforderungen an das Risikomanagement/ Risikocontrolling:
  - Limitsystem
  - Bewertung und Risikoermittlung
  - Reporting,
  - Backtesting und Stresstests

Mindestanforderungen aus Sicht der Bankenaufsicht bzw. des Prüfers

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollten für Prüfungserfahrung im Handelsgeschäft verfügen. Der Besuch des "Basisseminars: Mindestanforderungen an das Risikomanagement - Schwerpunkt Handelsgeschäfte" wird empfohlen.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter der Internen Revision, die in dem Bereich Handelsgeschäfte Prüfungshandlungen durchführen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.05.12	04.05.12	300,00	EF	13.04.12

Referent/-in

Prof. Dr. Dirk Wohlert, Hochschule Neu-Ulm

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Baurevision - Basisseminar

Veranstaltungsnummer

05.210.38

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmern werden Grundkenntnisse und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Baurevision vermittelt.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen für die Prüfung von Baumaßnahmen

- Technische Prüfung durch nicht fachkundige Revisoren
- Vertrags- und Vergabeordnung für Bauleistungen (VOB)
- Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)
- Werkverträge für Bau- und Ingenieurleistungen
- Unfallverhütungsrichtlinien, Baustellenverordnung

Prüfung von Planungsleistungen

- Darstellung der Leistungsphasen
- Charakter der Planungsleistungen (Preisrecht mit Tendenz zum Leistungsrecht)
- Möglichkeiten sinnvoller Honorarvertragsgestaltung
- Abnahme der Planungsleistungen

Prüfung von Bauleistungen

- Gestaltung des Wettbewerbs mit und ohne VOB/A
- Prüfung von Leistungsverzeichnissen
- Prüfung von Bauverträgen und Baurechnungen

Zielgruppe

Mitarbeiter der Baurevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.04.12	27.04.12	400,00	Epp	05.04.12

Referent/-in

Hans-Peter Lang, Baurevision, Frankfurter Sparkasse

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Baurevision - Aufbauseminar

Veranstaltungsnummer

05.210.39

Veranstaltungsziele

Auf der Grundlage des Seminars Baurevision - Basisseminar werden die Kenntnisse und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Baurevision weitergeführt und vertieft.

Veranstaltungsinhalte

Vertragsgestaltung Bauverträge
- GU-, GÜ-, Arge-, GMP-, Pauschal-Verträge
- Besonderheiten der Vertragsbedingungen, Daten-, Umweltschutz- und Hausordnung für Fremdhandwerker

Vertragsgestaltung Architekten und Ingenieurverträge
- Besonderheiten bei der Gestaltung von Architekten- und Ingenieurverträgen
- Auftragssplittung (LP 1 - 4 und LP 5 - 9)

Jahresleistungsverzeichnisse für laufende Unterhaltungsarbeiten
- Alternativen zu unwirtschaftlichen Stundenlohnarbeiten
- Eigenheiten des Wettbewerbs (Auf- und Abgebotsverfahren)

Betreiberpflichten von Gebäuden und technischen Anlagen

Voraussetzungen

Der Besuch des Seminars "Baurevision - Basisseminar" wird empfohlen.

Zielgruppe

Mitarbeiter der Baurevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.09.12	21.09.12	400,00	EF	30.08.12

Referent/-in

Hans-Peter Lang, Baurevision, Frankfurter Sparkasse

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Geldwäschebekämpfung für Revisoren

Veranstaltungsnummer

05.210.51

Veranstaltungsziele

Die Mitarbeiter beherrschen die gesetzlichen Anforderungen mit deren Folgen für die organisatorischen Abläufe in der Sparkasse und können damit eigenverantwortlich den Bereich Geldwäsche und die angrenzenden Rechtsgebiete prüfen.

Veranstaltungsinhalte

Was ist Geldwäsche/ Terrorismusfinazierung?

Rechtliche Grundlagen:

- Anwendungsbereich des GwG
- Risikoorientierter Ansatz
- Sorgfaltspflichten
- wirtschaftlich Berechtigter
- Verdachtsanzeige
- Interne Sicherungsmaßnahmen
- Besondere Fallkonstellation (Bargeschäft, lose Personenzusammenschlüsse usw.)
- Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten
- ZKA- Auslegungs- und Anwendungshinweise
- § 24 c KWG

Konkrete Ansätze für die Revisionspraxis

- DV-Monitoring
  - SironAML/ PEP/ Profile
  - Einstellungen der Anwendungen
  - Parametrisierungen
  - Revisions-Reports
- Sonstige Bereiche
  - Tätigkeit des GWB
  - Hinweise zu Einzelfallprüfungen - Rationelle Vorgehensweise
  - Risikoländer
  - Verdachtsfälle
  - Finanzsanktionen
  - Anforderungen an die Prüfung der Internen Revision im Bereich Geldwäsche
  - Betrugsprävention

Zielgruppe

Mitarbeiter der Revision, interessierte Mitarbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.06.12	05.06.12	400,00	EF	14.05.12

Referent/-in

Angelika Beyer, SGVHT
Markus Wojahn, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Prüfung des Zahlungsverkehrs

Veranstaltungsnummer

05.210.50

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/-innen lernen die Prüfung des Zahlungsverkehrs eigenständig durchzuführen.

Veranstaltungsinhalte

- Rechtsgrundlagen zur Abwicklung
  - AGB
  - Grundlagen Giroverkehr
  - Grundsätze für den Giroverkehr
  - Überweisungsabkommen
  - Überweisungsgesetz

- Überwachungsaufgaben der Innenrevision
- Allgemeine und spezielle Risiken im Zahlungsverkehr
- Hinweise zur Risikoorientierung
- Abwicklungsformen des Zahlungsverkehrs
- Prüfungsschwerpunkte einzelner Abwicklungsformen
- Kontroll- und Sicherungsmaßnahmen in einzelnen Arbeitsstufen der Erfassung und Abwicklung Funktionstrennungen und Prüfung
- Besonderheiten RTGSplus
- SEPA
  - Die SEPA-Überweisung
  - Die SEPA-Lastschrift
  - Ausblick
- Risiken einzelner Abwicklungsformen
  - Scheckverkehr
  - Überweisungsverkehr
  - Lastschriftverkehr
- Risiken aus der Art der Abwicklung
  - Beleghafter Zahlungsverkehr
  - Belegloser Zahlungsverkehr
  - Elektronischer Zahlungsverkehr mit Kunden
- EDIFACT
- ELKO
- Onlinebanking
  - PIN/ TAN Verfahren
  - FinTS
  - Aktuelle Bedrohungen
- Ordnungsmäßigkeit des Schriftenlesesystems
  - Eigenabwicklung oder Outsourcing
- Notfallabsicherung von ZV-Systemen
  - Schriftenlesung
  - Datenträgeraustausch
  - Datenerfassung
- Sonstige anwendungsunabhängige Komponenten des Kontrollsystems
- Hinweise zu FI Anwendungen

Zielgruppe

Nachwuchskräfte für die Innenrevision. Mitarbeiter/-innen der Innenrevision, die mit der Prüfung des Zahlungsverkehrs beauftragt wurden.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.04.12	19.04.12	500,00	EF	28.03.12

Referent/-in

Rolf Bose, EDV-Prüfer, SparkassenVerband Baden-Württemberg
Eugen Mecknach, Referatsleiter IT-Revision, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

IT Revision

Inhaltsverzeichnis

IT-Revision: Grundlagenseminar Teil I - Basiswissen

Veranstaltungsnummer

05.210.12

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Kenntnissen hinsichtlich der Zielsetzung und Aufgaben der IT-Revision, der Revisionsfelder, der internen und externen Anforderungen für den Einsatz und die Prüfung von IT-Systemen.

Veranstaltungsinhalte

IT, IT-Umfeld und Informationssicherheit
- Definition
- IT-Umfeld der Sparkassen
- Aktuelle Situation und Gefährdungen

Einsatz von IT-Systemen und Sicherheit der Informationsverarbeitung
- Wesentliche Vorgaben (KWG, MaRisk, GoBS, BDSG, IDW, OPDV usw.)
- Management der IT-Risiken (Ziel und Zweck, Aufbau eines Steuerungsprozesses)
- Verfahrensdokumentation (Ziel und Zweck, Aufbau)

IT-Revision
- Gesetzliche und fachliche Anforderungen
- Zielsetzung und Aufgaben
- Grundlagen für die Prüfung
- Arbeitshilfen für die Revisionsarbeit im IT-Bereich

IT-Prüfung in Sparkassen
- Prüfungsobjekte
- Prüfungsaufwand und Prüfungsplanung
- Prüfungsdurchführung
- Berichterstattung

Anforderungsprofil für IT-Revisoren

Zielgruppe

Innenrevisoren, IT-Revisoren, DV-Organisatoren, Systemadministratoren, Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.06.12	21.06.12	540,00	Epp	30.05.12

Referent/-in

George Peltier, SIZ GmbH
Eugen Meckbach, SGVHT Prüfungsstelle

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

IT-Revision: Grundlagenseminar - Datensicherheit, Notfallversorgung, tech.-orga. Datenschutz

Veranstaltungsnummer

05.210.19

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Kenntnissen über Vorschriften und Maßnahmen zur Absicherung von Daten und Systemen und zur Absicherung des Notfalls als Basis für die Durchführung von Prüfungen in diesen Bereichen.

Veranstaltungsinhalte

Datenschutz
- Datenschutzgesetze und Ziele des Datenschutzes
- Grundbegriffe
- Technische und organisatorische Maßnahmen zum Datenschutz

Gebäudesicherheit, physische Absicherung der Systeme
- Zutrittschutz, Raumüberwachung
- Überspannung, Klimatisierung, Feuerschutz
- Netzstruktur, Netzanbindung

Absicherung des Zugriffs auf Daten
- Benutzer- und Rechtemanagement
- Fernzugriff und Fernwartung
- Datenverschlüsselung
- Protokollierung und Überwachung

Datensicherung und Archivierung

Daten- und Datenträgerentsorgung

Notfallvorsorge
- Notfalldefinition
- Notfall-Organisation
- Notfallkonzept und -dokumentation
- Notfalltests

Arbeitshilfen für die Interne Revision

Voraussetzungen

Kenntnisse hinsichtlich der wesentlichen Vorschriften und Anforderungen im Zusammenhang mit dem Einsatz von IT-Systemen und der Sicherheit der Informationsverarbeitung (vgl. Grundlagenseminar IT-Revision, Teil 1).

Zielgruppe

Innenrevisoren, IT-Revisoren, Organisatoren, Datenschutzbeauftragte, Sicherheitskoordinatoren, Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		540,00		

Referent/-in

Georges Peltier, SIZ GmbH
Eugen Meckbach, SGVHT Prüfungsstelle

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

IT-Revision: Prüfung des Software-Einsatzes in Sparkassen

Veranstaltungsnummer

05.210.34

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Kenntnissen hinsichtlich der erforderlichen Regelungen und Dokumentationen im Zusammenhang mit dem Software-Einsatz in den Sparkassen und der Prüfung der Verfahren durch die Interne Revision.

Veranstaltungsinhalte

Vorschriften und Standards im Zusammenhang mit dem Software-Einsatz

- Wesentliche Anforderungen (KWG, MaRisk, KonTraG, IDW, OPDV, usw.)
- Gängige Standards zur Qualitätssicherung und zum Aufbau entsprechender Prozesse
- Software-Einsatz und sicherer IT-Betrieb der SIZ GmbH

Organisation des Software-Einsatzes in der Sparkasse

- Auswahl und Entwicklung
- Qualitätssicherung
- Freigabeverfahren
- Change-Management
- Zuständigkeiten und Verantwortungen
- Informations- und Eskalationswege
- Ressourcen
- Dokumentation
- Übereinstimmung mit der IT-Strategie und der (IT-) Sicherheitspolitik

Prüfung

- Angemessenheit der Organisation
- Einhaltung der Verfahren
- Prüfung von Anwendungen

Prüfungscheckliste

Prüfungsfeststellungen im Umfeld Software-Einsatz

Zielgruppe

Innenrevisoren, IT-Revisoren, DV-Organisatoren, Systemadministratoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.03.12	22.03.12	270,00	Epp	01.03.12

Referent/-in

Georges Peltier, SIZ GmbH
Eugen Meckbach, SGVHT Prüfungsstelle

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

IT-Revision: Prüfung des Managementsystems für Informationssicherheit (ISMS)

Veranstaltungsnummer

05.210.35

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Kenntnissen hinsichtlich der Prüfung der Angemessenheit und Wirksamkeit des Managementsystems für Informationssicherheit (ISMS) durch die Interne Revision der Sparkasse.

Veranstaltungsinhalte

Managementsystem für Informationssicherheit (ISMS)
- Anforderungen (KWG, MaRisk, KonTraG usw.)
- Gängige Standards zum Aufbau eines ISMS
- Sicherer IT-Betrieb der SIZ GmbH
- IT- und Risikostrategien, (IT-) Sicherheitspolitik

Organisation des ISMS in der Sparkasse
- Übereinstimmung mit der IT-Strategie und der (IT-) Sicherheitspolitik
- Zuständigkeiten und Verantwortungen
- Informations- und Eskalationswege
- Ressourcen
- Dokumentation
- Angemessenheit der Organisation

Informationssicherheitskonzept / (IT-) Sicherheitskonzept
- Übereinstimmung mit der (IT-) Sicherheitspolitik
- Zuständigkeiten und Verantwortungen
- Informationsklassifizierung
- Risikoerfassung und Bewertung
- Definition von Maßnahmen
- Umsetzung und Überwachung
- Dokumentation
- Angemessenheit und Einhaltung der Regelungen

Reporting
- Übereinstimmung mit der IT-Strategie und der (IT-) Sicherheitspolitik
- Zuständigkeiten und Verantwortungen
- Report-Inhalte und -Häufigkeit
- Dokumentation
- Angemessenheit und Einhaltung der Regelungen

Aufrechterhaltung der Sicherheit
- Übereinstimmung mit der IT-Strategie und der (IT-) Sicherheitspolitik
- Zuständigkeiten und Verantwortungen
- Sicherheitsaudits
- Informations- und Eskalationswege
- Dokumentation
- Angemessenheit und Einhaltung der Regelungen

Prüfungscheckliste

Prüfungsfeststellungen im Umfeld/ SMS

Zielgruppe

Innenrevisoren, IT-Revisoren, DV-Organisatoren, Systemadministratoren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.03.12	21.03.12	270,00	Epp	29.02.12

Referent/-in

Georges Peltier, SIZ GmbH
Eugen Meckbach, SGVHT Prüfungsstelle

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

IDV für Revisoren

Veranstaltungsnummer

05.210.40

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen lernen das Konzept der Statischen und Dynamischen Schnittstelle der Finanz Informatik so umfassend kennen, dass sie Arbeitsprozesse, die diese Schnittstellen nutzen, prüfen können.

Veranstaltungsinhalte

Schnittstellen zur Finanz Informatik
- Statische Schnittstelle
- Dynamische Schnittstelle
- Technische Abgrenzung zwischen beiden

Die integrierte Informationsbasis (IIB) der FI
- Zugriffswege (IDV-Office, OSPlus-Report, Eigenanwendungen)
- Dateninhalte
- Verfügbare Stichtage
- Welche Anwendung für was ?

Definition von SQL-Befehlen
- Einfache Selektion
- Arbeiten mit Funktionen
- Gruppierung und Sortierung
- Veränderungsmöglichkeiten während der Selektion
- Verschiedene Beispiele

Möglichkeiten der Weiterverarbeitung
- MS ACCESS
- Andere Anwendungen
- Möglichkeiten der Datenveränderung bei der FI

Zugriffsschutz/ Berechtigungssystem
- Zugriff über OSPlus User
- Berechtigung/ Absicherung

Datenschutz

Notwendige Prüfungshandlungen
- Protokollierung der Zugriffe
- Kostenkontrolle und -zuordnung

Anwendungen, die Daten der IIB nutzen
- KBP

Anlassgenerator OSPlus - Vertrieb

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IT-Revision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
09.10.12	09.10.12	280,00	EF	18.09.12

Referent/-in

Klaus-Dieter Peter, Marburg
André Storch, SGVHT Prüfungsstelle

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Datenschutz und Datensicherheit - Aktuelle Rechtslage

Veranstaltungsnummer

05.210.47

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sind mit der aktuellen Rechtslage zu datenschutzrechtlichen Fragestellungen vertraut und können den Bezug zu den typischen korrespondierenden Fragestellungen des Arbeitsrechts und des Kredit- bzw. Bankrechts herstellen.

Veranstaltungsinhalte

- Grundzüge des BDSG/TMG etc.
- Struktur der rechtlichen Rahmenbedingungen
- Das Bankgeheimnis
- Bankgeheimnis ./. Datenschutz?
- Wie muss sich die Sparkasse im Rahmen der rechtlichen Vorgaben verhalten?
- Was ist wichtig, wenn ich Admin bin, was, wenn ich Compliance oder Datenschutzbeauftragter bin?
- Korrespondierende Rechtsvorschriften z.B. Arbeitnehmerdatenschutz
- Aktuelle Neuerung aus Recht und Technik im Kontext Datenschutz/Datensicherheit
- Diskussion

Zielgruppe

Compliancebeauftragte, Datenschutzbeauftragte, Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Personal, IT-Organisation, Electronic Banking/ Medialer Vertrieb

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.04.12	19.04.12	760,00	EF	28.03.12

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheim
RA Stefan Maas, Bornheim

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Sicherer IT-Betrieb praxisnah einsetzen

Veranstaltungsnummer

05.210.42

Veranstaltungsziele

Die Schulung umfasst die Einführung in die praxisnahe Anwendungsweise des Produktes 'Sicherer IT-Betrieb' und vesetzt die Teilnehmer in die Lage, selbständig notwendige Änderungen und Anpassungen im Produkt vorzunehmen und damit die dauerhafte Pflege des Produktes zu gewährleisten.

Veranstaltungsinhalte

Modul 1

Überblick und pragmatische Anwendungsweise 'Sicherer IT-Betrieb':

Darstellung der Anforderungen an das Informationssicherheits-Management und wie diese mit Hilfe des SITB erfüllt werden können. Dies erfolgt anhand praxisnaher Beispiele.

Modul 2

Einführungsprozess 'Sicherer IT-Betrieb':
Darstellung der notwendigen Schritte zur Etablierung des Informationssicherheits-Managements auf Basis des SITB.

Modul 3

Notwendige Aktivitäten zur Aufrechterhaltung eines angemessenen Informationssicherheits-Managements

Darstellung der notwendigen Aktivitäten, um eine dauerhafte Erfüllung der Anforderungen an das Informationssicherheits-Management zu gewährleisten.

Modul 4

Redaktionsschulung 'Sicherer IT-Betrieb':

Praxisnahe Darstellung der wichtigsten Schritte, um eine angemessene Dokumentation im Produkt 'Sicherer IT-Betrieb' zu gewährleisten. Zu diesem Modul werden praktische Übungen am PC durchgeführt. Dabei wird ein Prototyp mit den wesentlichen individuellen Inhalten erstellt.

Voraussetzungen

Grundkenntnisse im ISMS

Zielgruppe

Informationssicherheitsbeauftragte, IT-Sicherheitskoordinatoren, (IT-) Revisoren, IT-Administratoren und IT-Organisatoren der Sparkasse, die das Produkt 'Sicherer IT-Betrieb' (SITB) einsetzen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.04.12	27.04.12	600,00	Epp	05.04.12
18.09.12	19.09.12	600,00	EF	28.08.12

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus KURS für Datenschutzbeauftragte und IT-Revisoren

Veranstaltungsnummer

05.210.49

Veranstaltungsziele

Das Seminar soll den Teilnehmern den Aufbau und die Korrelationen des OSPlus Kompetenz- und Rechtesystem verdeutlichen. Weiterhin sollen die Teilnehmer in die Lage versetzt werden, kontrollpflichtige Tätigkeiten im Rahmen von Prüfungsansätzen zu planen und durchzuführen.

Veranstaltungsinhalte

OSPlus: Gesamtbanklösung und Integrationsplattform

- OSPlus-Steuerung/ -Administration/ -Vertrieb/ -Abwicklung
- Überblick Integrationsplattform (Schnittstellen)
- Releases
- Verfahrensdokumentation
- Überblick: Produktportfolio
- Wo kann was nachgelesen werden?
- Revisorische Gesichtspunkte (Überblick der zu berücksichtigenden gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen)

Kompetenz- und Rechtesystem

- KURS als Administrationsplattform
- Zulassung von Mitarbeitern: RACF/ OSPlus
- USER-Typen
  - Generalbediener
  - Technische User
  - FI-Oberadmin
- Berechtigungsvergabe: Profile, OE, Stelle, Mitarbeiter, Attribute und Feindefinition
- Menüprofile
- Vererbung von Berechtigungen
- Wo kann was nachgelesen werden?

Kontrollpflichtige Tätigkeiten

- Änderungs-Vorgangsbearbeitung
- Prüfkennzeichen
- Orientierungsrahmen
- Kontrollmatrix
- Kontrollradar
- Protokollierung und Nachbearbeitung
- Wo kann was nachgelesen werden?

Prüfungsansätze

- SOLL-Konzept und IST-Zustand
- USER-Zulassung und Berechtigungsvergabe
- IKS
- Administration
- Release-Management
- Auswertungsmöglichkeiten
- Tools zur Unterstützung der Prüfungen

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an IT-Revisoren und Datenschutzbeauftragte der Sparkassen, die Kenntnisse bzgl. dem OSPlus Kompetenz- und Rechtesystem und dessen Überprüfung benötigen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.11.12	14.11.12	540,00	Epp	23.10.12

Referent/-in

Eugen Meckbach, SGVHT
Georges Peltier, Informatikzentrum der Sparkassenorganisation GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117



Inhaltsverzeichnis

Allgemeine juristische Seminare

Inhaltsverzeichnis

Der "Lebenszyklus" eines Kreditengagements - Weichenstellung im gewerblichen Kreditgeschäft

Veranstaltungsnummer

05.303.25

Veranstaltungsziele

Die Historie Firmen- und Gewerbekunden-Kreditengagements beginnt häufig mit der Unternehmensgründung und endet, wenn das Unternehmen möglicherweise verkauft und/ oder in wirtschaftliche Bedrängnis gerät. An diesen Schnittstellen gilt es für die zuständigen Mitarbeiter der Sparkasse, die richtigen Fragen zu stellen, um das Risiko der Sparkasse so gering wie möglich zu halten.

Im Rahmen der Veranstaltung werden vorhandene Kenntnisse der Teilnehmer wiederholt sowie vertieft und durch neue Hinweise ergänzt.

Die Teilnehmer erarbeiten die wichtigsten Fragestellungen, die für eine weitere positive Fortführung der Geschäftsverbindung von Bedeutung sind.

Veranstaltungsinhalte

Die Unternehmensgründung - Rechtliche Fragen im Hinblick auf die Legitimation

Was muss die Sparkasse im Rahmen des Kaufs/ Verkaufs des Unternehmens eines Firmen- oder Gewerbekunden beachten?

Aufbau und Nutzen einer due diligence

Rechtliche Auswirkungen einer due diligence

Welche Gefahren drohen dem Gewerbekunden in der Krise und wie kann die Sparkasse ihnen begegnen?

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, Sanierer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, Intensivbetreuer, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.03.12	22.03.12	520,00	Epp	29.02.12

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheimer Rechtsanwälte

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Gesellschaftsrechtliche Probleme in der Firmenkundenberatung

Veranstaltungsnummer

04.304.12

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer vertiefen ihre Kenntnisse über die verschiedenen Unternehmensformen und lernen durch die Bearbeitung vieler Fallbeispiele, die auf die gesetzlichen Neuregelungen seit dem Handelsrechtsreformgesetz und vor allem auf die aktuelle Rechtsprechung zur GbR und zur GmbH abgestellt sind, die speziellen Problembereiche der bei der mittelständischen Sparkassenkundschaft gängigen Unternehmensformen kennen. Auch die aktuelle gesetzliche GmbH-Reform MoMiG nimmt in den Erörterungen den ihr angemessenen Raum ein.

Veranstaltungsinhalte

Personenhandelsgesellschaften

- Entstehen von oHG/KG
- Unternehmerisches Handeln bei oHG/KG/GbR (Geschäftsführung, Vertretung)
- Haftung bei oHG/KG und in der GbR (hier insbesondere die neue höchstrichterliche Rechtsprechung zur veränderten Rechtsstruktur der GbR)
- Gesellschafterwechsel bei oHG/KG (Eintritt, Ausscheiden, Vererbung, Pfändung von Gesellschaftsanteilen)

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

- Entstehung der GmbH (auch vereinfachte Gründung mittels Musterprotokoll) und der neuen Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- Grundsatz der Kapitalaufbringung und der Kapitalerhaltung nach dem MoMiG
- Haftung der GmbH (auch die wesentlich erweiterte persönliche Haftung von Geschäftsführern und Gesellschaftern nach dem MoMiG)
- Geschäftsführung/Vertretung bei der GmbH (auch Rechtsfolgen bei erkennbarem Missbrauch der Vertretungsvollmacht)
- Erwerb, Veräußerung und Verpfändung von Gesellschaftsanteilen

GmbH & Co. KG

- Begriff und Bedeutung (auch die erweiterten Erscheinungsformen nach dem MoMiG)
- Besonderheiten bei der Geschäftsführung und Vertretung
- Umwandlung einer oHG/KG in eine GmbH & Co KG
- Schutzvorschriften zugunsten der Vertragspartner der GmbH & Co KG

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Geschäftskundenberater, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, Mitarbeiter Rechtsabteilung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.03.12	15.03.12	500,00	Epp	22.02.12

Referent/-in

Assessor Dieter Henkelmann, Prien

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

BGH-Rechtsprechung

Veranstaltungsnummer

05.303.23

Veranstaltungsziele

Die Rechtssprechung der für das Bankrecht zulässigen Senate des BGH ist einer beständigen Entwicklung unterworfen. In der täglichen Praxis der Sparkassenmitarbeiter fehlt häufig die Zeit, diese Entscheidungen zu verfolgen und abzuwägen, ob sie für die Sparkasse von Bedeutung sein können.
Im Rahmen der Veranstaltung lernen die Teilnehmer aktuelle Entscheidungen kennen, vertiefen ihre Kenntnisse hinsichtlich bereits bekannter Entscheidungen und ordnen die Rechtssprechung in den Kontext ihrer täglichen Sparkassenpraxis ein.

Veranstaltungsinhalte

- Aktuelle BGH-Rechtssprechung vornehmlich des XI. und des IX. Zivilsenats des BGH.

- z. B.:
  - Kontovertragsrecht
  - AGB/Preisrecht
  - Zahlungsverkehrsrecht
  - Kreditrecht
  - Kreditsicherheitenrecht
  - Bürgschaftsrecht

- Welche aktuellen Urteile im Seminar besprochen werden teilen wir Ihnen rechtzeitig (ca. 8 Wochen vor Seminarbeginn) in einem Rundschreiben der Sparkassenakademie mit.

Zielgruppe

Ma-Risk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, Führungskräfte Kreditgeschäft, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Mitarbeiter Revision, Mitarbeiter Vorstandssekretariat, Sanierer, Mitarbeiter Kreditsekretariat.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.06.12	13.06.12	520,00	Epp	22.05.12

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheimer Rechtsanwälte

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Konsortialkredit und Sicherheiten-Pool

Veranstaltungsnummer

05.303.27

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Struktur und Aufbau von Konsortial- und Konsortialkreditverträgen sowie Sicherheiten-Poolverträgen - unter Einbeziehung wechselseitiger Verknüpfungen.
Vertragsanalyse - Check-Liste typischer vertraglicher Regelungskomplexe.
Aktive Vertragsgestaltung - Interessenorientierte Optimierung gängiger Vertragsmuster.
Optional: Insolvenzfeste Kreditsicherheiten bei Sicherheiten-Poolvertrag.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen Konsortialvertrag (Ziel, Vor- und Nachteile, Arten)

Rechtliche Strukturen und Rahmenbedingungen Konsortialvertrag (z.B. Innen- oder Außenkonsortium, KWG, Kartellrecht, Geldwäschegesetz etc.)

Vertragsprüfung Konsortialvertrag - Checkliste typischer Regelungskomplexe

Aktive Vertragsgestaltung - Optimierung eines gängigen Vertragsmusters

Vertragsprüfung Konsortialkreditvertrag - Checkliste typischer Regelungskomplexe

Aktive Vertragsgestaltung Konsortialkreditvertrag - Optimierung eines gängigen Vertragsmusters

Grundlagen Sicherheiten-Poolvertrag

Vertragsprüfung Sicherheiten-Poolvertrag (inkl. Analyse Vertragsmuster)

Insolvenzfeste Kreditsicherheiten beim Sicherheiten-Poolvertrag

Besonderer Hinweis

Den Teilnehmern wird die Möglichkeit gegeben, eigene Verträge als zusätzliche Diskussionsgrundlage mitzubringen.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrenen Mitarbeiter Rechtsabteilung, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Abwickler, Kreditrevisoren, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.04.12	20.04.12	500,00	Epp	29.03.12

Referent/-in

PSP-Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Recht der Kreditsicherung - Grundlagenseminar

Veranstaltungsnummer

05.301.10

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten einen komprimierten Überblick über die neue höchstrichterliche Rechtsprechung zum Kreditsicherungsrecht und zu ausgewählten aktuellen Fragen des Kreditrechts auch unter Berücksichtigung der aktuellen Formularpraxis der Sparkassen.

Veranstaltungsinhalte

Kreditsicherheiten im Überblick unter Berücksichtigung der Rechtsprechung und der Formularpraxis der Sparkassen

Allgemeine Grundsätze
- Begriff und Notwendigkeit der Sicherung
- Sicherungsvertrag
- Grenzen der Kreditsicherung
- Verwertung von Sicherheiten

Pfandrechte an bewegliche Sachen, an Rechten und Forderungen
- Begriff und praktische Bedeutung der Pfandrechte
- Pfandrechte an beweglichen Sachen (nur Überblick)
- Pfandrechte an Rechten: insbesondere an Einlagen und Wertpapieren

Sicherungsabtretung
- Wesen und Bedeutung für die Kreditpraxis
- Arten
- Einschränkungen bei der Abtretung
- Bestimmbarkeitsgrundsatz
- Doppelabtretung; insbesondere dingliche Teilverzichtserklärung
- Rechte Dritter

Sicherungsübereignung
- Rechtscharakter und Gegenstand
- Bestimmtheitsgrundsatz
- Erwerb
- Rechte Dritter

Bürgschaft
- Wesen
- Sicherungszweck
- Finanzielle Überforderung des Bürgen
- Erlöschen

Garantie (Überblick)

Grundpfandrechte
- Begriff und Arten
- Haftungsverband
- Bestellung, Erwerb, Übertragung
- Sicherungsgrundschuld
- Tilgungsverrechnung
- Unterwerfungsklausel
- Rückgewähransprüche
- Löschung

Praktische Übungen unter Verwendung der einschlägigen Sparkassenvordrucke

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.11.12	21.11.12	750,00	EF	29.10.12

Referent/-in

RA Stefan Rieder, Wetzlar

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Sichtbare und unsichtbare Belastungen des Grundstücks

Veranstaltungsnummer

05.301.11

Veranstaltungsziele

- Vertiefung von Kenntnisse zu Lasten und Beeinträchtigungen, die aus Abt. II des Grundbuches ersichtlich sind

- Sensibilisierung für Beeinträchtigungen außerhalb des Grundbuches mit Auswirkungen auf die Verwertbarkeit

Veranstaltungsinhalte

- Allgemeine Grundlagen
- Dienstbarkeiten
- Reallasten
- Vorkaufsrechte
- Vormerkungen
- Widerspruch / Verfügungsbeschränkungen
- Vermerke
- Baulast
- Öffentliche Lasten
- Nachbarrechte
- Altlasten
- Denkmalschutz

Auswirkungen von Belastungen auf die Verwertbarkeit von Grundstücken

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten,
Kreditsachbearbeiter,
Mitarbeiter Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
06.03.12	06.03.12	250,00	Epp	14.02.12

Referent/-in

Matthias Heppner, Wetzlar

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Atypische Kreditsicherheiten

Veranstaltungsnummer

05.303.18

Veranstaltungsziele

Grundlagen und systematische Vertiefung unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsprechung

Veranstaltungsinhalte

Gesellschafts- und Erbanteil und hieraus resultierende Ansprüche Patente, Gebrauchs- und Geschmacksmuster
- Beurteilung von Lizenzverträgen
- Übertragung als Sicherheit

Marken
- Übertragung als Sicherheit
- Verwertung

Firmennamen und Titel (z.B. von Zeitungen/Zeitschriften)
- Schutzfähigkeit
- Problem der isolierten Übertragbarkeit

Software und Datenbanken
- Arten/ Systematik des Urheberschutzes
- Bedeutung des Quellcodes
- Beurteilung eines Lizenzvertrages
- Übertragung zur Sicherheit/ Verwertung

Musikrechte
- Arten/ Lizenzsystematik (u.a. GEMA)
- Beurteilung von Lizenzverträgen
- Übertragung als Sicherheit

Filmrechte
- Arten/ Versicherung
- Lizenzsystematik
- Übertragung zur Sicherheit

Kunstwerke
- Prüfung der Echtheit
- Übertragung als Sicherheit/ Sicherstellung/ Verwertung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditsachbearbeiter, erfahrene Kreditsachbearbeiter, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren, Sanierer, Intensivbetreuer, Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.11.12	22.11.12	250,00	Epp	01.11.12

Referent/-in

PSP-Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Fallstudienseminar zur Praxis der Absicherung von Darlehen durch Grundschulden

Veranstaltungsnummer

05.301.06

Veranstaltungsziele

Vertiefung und Erweiterung der Kenntnisse zur Kreditsicherung beim Realkredit

Veranstaltungsinhalte

Bestellung, Übertragung und Verwertung dinglicher Rechte unter besonderer Berücksichtigung der höchstrichterlichen Rechtsprechung

Besonderer Hinweis

Die Teilnehmer bringen bitte folgende Gesetzestexte mit:

- BGB
- ZPO
- ZVG

Geeignet sind Beck-Texte des DTV oder vom Nomos Verlag -Zivilrecht Wirtschaftsrecht-. Ausdrucke aus dem Internet können selbstverständlich auch genutzt werden.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten,
Kreditsachbearbeiter,
Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
28.11.12	29.11.12	500,00	Epp	07.11.12

Referent/-in

Dr. Andreas Hort, SGVHT

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Fallstudienseminar zur Kreditsicherungspraxis außerhalb des Bereichs der Grundpfandrechte

Veranstaltungsnummer

05.301.07

Veranstaltungsziele

Vertiefung und Erweiterung der Kenntnisse zur Kreditsicherung beim Personalkredit

Veranstaltungsinhalte

Bürgschaft, bürgschaftsähnliche Schuldverhältnisse, insb. Garantien auf der Grundlage höchstrichterlicher Rechtsprechung

Mobiliarsicherheiten, insbes. Sicherungsübereignung, Sicherungsabtretung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter,
Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.06.12	26.06.12	500,00	EF	04.06.12

Referent/-in

Dr. Andreas Hort, SGVHT

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Insolvenzrecht

Inhaltsverzeichnis

Intensivkurs Insolvenzrecht

Veranstaltungsnummer

05.303.10

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer bauen ihr Wissen im Insolvenzrecht aus und können es vor allem in Problemfällen nutzbar machen.

Veranstaltungsinhalte

Fragestellungen und Überlegungen im Vorfeld der Insolvenz
- Sanierung, Maßnahmen zur Beseitigung der Krise
- Insolvenzverfahren und Insolvenzplanung
- Haftungsfragen

Taktik und Strategie im Insolvenzantragsverfahren
- Geschäftsverbindung
- Sicherheiten
- Geschäfte mit dem vorläufigen Insolvenzverwalter

Insolvenzverfahren (Unternehmensinsolvenz)
- Gläubigerstellung
- Sicherheiten in der Insolvenz
  - Voraussetzungen für Inanspruchnahme und Verwertung
  - Immobilienzwangsvollstreckung in der Insolvenz
- Anfechtung in der Insolvenz
- Die Rolle der Sparkasse im Planverfahren

Tipps und Hinweise für ein optimales Ergebnis

Aktuelle Gesetzgebung und Rechtsprechung zum Insolvenzrecht mit Bezug zum Bankrecht

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Sanierer, Kreditanalysten, Privatkundenbetreuer, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, Intensivbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.11.12	08.11.12	250,00	Epp	18.10.12

Referent/-in

RA Dr. jur. Hans-Jörg Laudenbach, Gießen

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Kredite und Kreditabwicklung in der Insolvenz

Veranstaltungsnummer

05.303.13

Veranstaltungsziele

Quick-Check: Feststellung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung

Beurteilung und Gestaltungsmöglichkeiten insolvenzfester Kreditsicherheiten in der Krise

Globalzession in der Insolvenz: Eine unterschätzte Kreditsicherheit

Effektive Geltendmachung von Kreditsicherheiten in der Insolvenz

Veranstaltungsinhalte

Quick-Check für die Sparkassenpraxis: Feststellung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung

Ablauf des Insolvenzverfahrens - Orientierungshilfe für die Bestellung von Kreditsicherheiten

Bestellung von Kreditsicherheiten in der Krise: anfechtbare oder insolvenzfeste Kreditsicherheiten?

Globalzession in der Insolvenz: Aktueller Stand der Rechtsprechung - Bedeutung und Werthaltigkeit

Verwertung von Kreditsicherheiten in der Insolvenz (Abgrenzung der Zuständigkeit, Vergütung des Insolvenzverwalters, taktische Vorgehensweise)

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Sanierer, Intensivbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, erfahrene Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Kreditanalysten, erfahrene Kreditanalysten, Kreditrevisoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.09.12	27.09.12	500,00	EF	05.09.12

Referent/-in

PSP-Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Praktikerworkshop - Verbraucherinsolvenz

Veranstaltungsnummer

05.303.24

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer des Seminars lernen den Ablauf des Verfahrens kennen und wissen, wie sie auf den außergerichtlichen Schuldenbereinigungsversuch sowie den gerichtlichen Schuldenbereinigungsversuch reagieren können. Sie lernen den Ablauf des Schuldenbereinigungsplanverfahrens kennen ebenso wie die Besonderheiten des vereinfachten Insolvenzverfahrens. Der weitere Gang bis zur Restschuldbefreiung bzw. deren Widerruf wird den Teilnehmern praxisnah vermittelt.

Veranstaltungsinhalte

Ablauf des Insolvenzverfahrens

Außergerichtlicher Schuldenbereinigungsplan

Sanierung im Verbraucherbereich?

Gerichtlicher Schuldenbereinigungsplan

(Vereinfachtes) Insolvenzverfahren

Restschuldbefreiung

Versagungsgründe für die Restschuldbefreiung

Auswirkungen der Insolvenz auf:

- die Geschäftsverbindung
- die Sicherheiten

Praktische Übungen/ Diskussion/ Gruppenarbeiten

Die Teilnehmer üben das erworbene Wissen anhand von Praxisbeispielen in Kleingruppen ein. Über die Gelegenheit der Interaktion in der Gruppe und mit dem Dozenten lernen die Teilnehmer geschickt zu argumentieren und die Interessen der Sparkasse optimal zu vertreten. Sie wissen, anhand welcher Entscheidungsparameter sie für die Sparkasse die günstigste Entscheidung treffen.

Zielgruppe

Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, erfahrene Abwickler.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Referent/-in

RA Andreas Boley, Bornheimer Rechtsanwälte

Ansprechpartner

Petra Henrich
Tel.: 06198/20-1107

Die Insolvenzordnung - Auswirkungen auf die Kredit- und Abwicklungspraxis sowie die Kontoführung

Veranstaltungsnummer

05.303.06

Veranstaltungsziele

Den Teilnehmern sollen die Grundzüge der InsO sowie ihre Anwendung in der Sparkassenpraxis vermittelt werden.

Veranstaltungsinhalte

Ziele und Kernpunkte der InsO

Grundzüge des Verfahrensablaufs
- Insolvenzfähigkeit/ Insolvenzgründe
- Insolvenzmasse/ Insolvenzgläubiger
- Organe des Insolvenzverfahrens
- Abwicklung des Verfahrens

Insolvenzplanverfahren

Eigenverwaltung

Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung

Auswirkungen der InsO auf die Kredit- und Abwicklungspraxis sowie die Kontoführung
- Drohende Zahlungsunfähigkeit
- Anfechtungsrecht des Insolvenzverwalters
- Kredite im Insolvenzverfahren
- Konsequenzen für bestehende Sicherheiten
- Sicherheitenverwertung
- Kontoführung bei Insolvenz des Kreditnehmers

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler,
darüber hinaus: Privatkundenberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.05.12	08.05.12	500,00	EF	16.04.12

Referent/-in

RA Albert Konrad, Bensheim

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Die Insolvenzordnung - Auswirkungen auf die Kredit- und Abwicklungspraxis (Erfahrungsaustausch)

Veranstaltungsnummer

05.303.07

Veranstaltungsziele

Erfahrungsaustausch mit versierten Praktikern, insbesondere zum Insolvenzverfahren natürlicher Personen, Besprechung aktueller Fälle unter Erläuterung der neuesten Rechtsprechung

Veranstaltungsinhalte

Unternehmensinsolvenz

- Insolvenzantrag und -gründe
- Erfahrungen mit dem Insolvenzverwalter
- Mitwirkung im Gläubigerausschuss
- Insolvenzplanverfahren

Verbraucherinsolvenz

- außergerichtliches Schuldenbereinigungsverfahren
- Verbraucherinsolvenz
- gerichtliches Schuldenbereinigungsverfahren
- Insolvenzverfahren
- Restschuldbefreiung

Besonderer Hinweis

Um die angestrebten Erfahrungen für Sie noch effizienter zu gestalten, bitten wir Sie, Ihre Problemfälle aus dem Bereich des Insolvenzrechts per e-mail an Herrn Albert Konrad: albertgkonrad@hotmail.de oder per Fax: 06251-105675, zu übermitteln.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler,
Mitarbeiter Rechtsabteilungen, Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene MA Rechtsabteilung, erfahrene MA Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.06.12	21.06.12	250,00	Epp	31.05.12

Referent/-in

RA Tobias Hoefer, Mannheim, Fachanwalt für Insolvenzrecht
RA Albert Konrad, Bensheim

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Recht der Abwicklung von Kreditengagements

Inhaltsverzeichnis

Abwicklung notleidender Kredite - Grundlagenseminar

Veranstaltungsnummer

05.303.08

Veranstaltungsziele

Erarbeitung der einschlägigen Vorschriften und Umsetzung in die Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Kündigung von Krediten und Sicherheiten

Überblick über
- gerichtliches Mahn- und Klageverfahren
- Einzelzwangsvollstreckung (Schwerpunkte)

Universalvollstreckung gemäß InsO
- Regelinsolvenz
- Insolvenzplanverfahren
- Verbraucherinsolvenz

Grundzüge der Verwertung von Sicherheiten

Verwertung von Sicherheiten in der Insolvenz

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler,
Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, erfahrene MA Rechtsabteilung, erfahrene MA Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.03.12	28.03.12	500,00	Epp	06.03.12

Referent/-in

RA Albert Konrad, Bensheim

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Entwicklungen und aktuelle Rechtsprechung in der Zwangsvollstreckung

Veranstaltungsnummer

05.303.20

Veranstaltungsziele

Kenntnis der aktuellen Gesetzeslage und der praxisrelevanten Rechtsprechung

Veranstaltungsinhalte

Gesetzeslage und Rechtsprechung sind auch auf den Bereichen des Vollstreckungs-, Zwangsversteigerungs- und Zwangsverwaltungsrechts Entwicklungen und Ergänzungen unterworfen. In diesem Seminar werden neueste und praxisrelevante Gesetzesentwicklungen, Gerichtsentscheidungen

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler, erfahrene Abwickler, Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.11.12	15.11.12	250,00	EF	25.10.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Die Bearbeitung von Pfändungs- und Überweisungsbeschlüssen

Veranstaltungsnummer

05.303.09

Veranstaltungsziele

Erarbeitung der einschlägigen Vorschriften und Umsetzung in die Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Gerichtliches Mahnverfahren

Grundlagen der Zwangsvollstreckung

Vollstreckungsarten

Pfändungen in Geldforderungen

Rechtsbehelfe

Zustellung des Pfändungs-und Überweisungsbeschlusses und Drittschuldnererklärung

Kontenpfändung
- Umfang der Pfändung
- Vorpfändung, § 845 ZPO
- Besondere Kontoarten

Kreditzusagen
- zugesagte Darlehen
- Überziehungs- und Dispositionskredite

Das Pfändungsschutzkonto
- Grundgedanke
- Recht des Kunden auf Umwandlung des Girokontos
- P-Konto und Gemeinschaftskonto
- Grundfreibetrag und weitere Freibeträge
- Bescheinigungen
- Übertragbarkeit der Freibeträge
- Monatsanfangsproblem
- Behandlung von Konten im Guthaben/ Soll;Verechnungsproblematik
- Moratorium
- Behandlung von Sozialleistung
- P-Konto und Insolvenz
- P-Konto und Vorpfändung
- Die Rolle des Vollstreckungsgerichts

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler, Sanierer, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Privatkundenberater, Kreditanalysten, Kreditsachbearbeiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.11.12	30.11.12	400,00	EF	08.11.12

Referent/-in

Angelika Beyer, SGVHT

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Sparkassen-Leasing in der Abwicklung - und was nun?

Veranstaltungsnummer

05.303.26

Veranstaltungsziele

Sie lernen die Abwicklungsprozesse im Sparkassen-Leasing kennen

Sie lernen einen sicheren Umgang hinsichtlich der Verwertung von Objekten aus Sparkassen-Leasinggeschäften

Sie sind in der Lage effiziente Verwertungen für die Sparkasse generieren zu können

Veranstaltungsinhalte

Die unterschiedlichen Arbeitsprozesse nach Kündigung/Insolvenz im Darlehens- und Leasinggeschäft

Der Sparkassenleasing-Verbundvertrag mit seinen Rechte- und Pflichteverteilungen

Prozessbegleitung der Sparkasse in der Abwicklung

Unterstützungsangebote der Deutsche Leasing/BHI in der Abwicklung

Zielgruppe

Abwickler, Mitarbeiter Rechtsabteiling, Leasing-Spezialisten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.02.12	08.02.12	250,00	Epp	18.01.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Deutsche-Leasing/BHI mit langjährigen praktischen Erfahrungen im Bereich Forderungsmanagement und Verwertung

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Abwicklung notleidender Immobilienfinanzierungen

Veranstaltungsnummer

05.303.21

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer werden auf die eigenverantwortliche Abwicklung notleidender Immobilienfinanzierungen vorbereitet. Nach dem Besuch des Seminars sollen sie sich im Insolvenz- und Sanierungsrecht zurecht finden und selbständige wirtschaftlich sinnvolle Abwicklungsstrategien entwickeln können. Sie lernen, Sanierungskonzepte zu begleiten und die Zusammenarbeit mit Insolvenz- und Zwangsverwaltern zu optimieren.

Veranstaltungsinhalte

Aktuelle rechtliche Entwicklungen

Außergerichtliche Sanierung von Immobilienfinanzierungen

Die verpfändete Immobilie in der Krise und Insolvenz

Herstellung und Sicherung der Verwertungsfähigkeit

Zwangsversteigerung, freihändige Verwertung

Die Zwangsverwaltung und ihre Grenzen

Die kalte Zwangsverwaltung, Vor- und Nachteile

Vereinbarungen mit dem Insolvenzverwalter, unverzichtbare Klauseln

Haftungsgefahren des Kreditinstituts in der Insolvenz des Kunden, insb. vorsätzliche sittenwidrige Schädigung, faktische Geschäftsführung, etc.

Übertragene Sanierung in der Insolvenz

Praxisberichte

Zielgruppe

Mitarbeiter Rechtsabteilung, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Sanierer, Abwickler, Mitarbeiter Immobilienabteilung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.06.12	18.06.12	250,00	EF	28.05.12
05.11.12	05.11.12	250,00	Epp	15.10.12

Referent/-in

Rechtsanwältin Sabine Burges

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Zwangsversteigerung von Immobilien

Veranstaltungsnummer

05.303.02

Veranstaltungsziele

Vermittlung grundlegender Kenntnisse des Zwangsversteigerungsverfahrens von Immobilien

Veranstaltungsinhalte

Fragen von grundlegender Bedeutung
- Versteigerungsgegenstand
- Beteiligtenstellung
- Befriedigungsreihenfolge

Anordnung des Verfahrens
- Voraussetzungen
- Anordnung
- Beschlagnahme
- Beitritt

Aufhebungs- und Einstellungsmöglichkeiten

Ermittlung des Grundstücksswertes

Wertfestsetzung

Versteigerungstermin
- Terminbestimmung
- Informationsmöglichkeiten für Bietinteressenten
- Geringstes Gebot
- Versteigerungsbedingungen
- Bietstunde
- Ablösung
- Sicherheitsleistung

Zuschlagsentscheidung und Folgen
- 5/10 und 7/10 Grenze
- Befriedigungsfiktion des § 114 a ZVG
- Abtretung des Meistgebots
- Zustimmung zur Zuschlagserteilung
- Wirkungen der Zuschlagserteilung
- Stellung des Mieters/des alten Eigentümers

Verteilung
- Zahlung
- Teilungsplan
- Nichtzahlung des Steigpreises

Grundbuchumschreibung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, erfahrene Abwickler, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.09.12	20.09.12	500,00	EF	29.08.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Zwangsverwaltung von Immobilien

Veranstaltungsnummer

05.303.01

Veranstaltungsziele

Vermittlung der Grundlagen der Zwangsverwaltung anhand von exemplarischen Fällen aus der Praxis

Veranstaltungsinhalte

Anordnung und Beitritt

Beschlagnahme

Der Zwangsverwalter

Verwendung der Einnahmen

Verteilung der Einnahmen

Verfahrenseinstellung

Aufhebung des Verfahrens

Zwangsverwaltung und Zuschlag

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwieckler, erfahrene Abwieckler, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.03.12	29.03.12	250,00	Epp	08.03.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Probleme in der Zwangsversteigerung von Immobilien dargestellt an Fallbeispielen aus der Praxis

Veranstaltungsnummer

05.303.05

Veranstaltungsziele

Vertiefung der praxisorientierten Kenntnisse im Zwangsversteigerungsrecht

Veranstaltungsinhalte

Einzel- und Gesamtausgebote

Sicherungsleistung bei Schuldnergebot, Zuschlag auf vorgehendes Gebot

Schuldübernahme bei bestehen bleibenden Grundpfandrecht

Bestehenbleiben eines nachrangigen dinglichen Wohnrechts

Abweichende Versteigerungsbedingungen

Nichtzahlung des Steigpreises und Wiederversteigerung

Wohnrecht, Reallast und Nießbrauch in der Zwangsversteigerung

Zuzahlung (Ersatzzahlung)

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, erfahrene Abwickler, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.02.12	16.02.12	250,00	Epp	26.01.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Vertiefungsseminar Zwangsversteigerung von Immobilien

Veranstaltungsnummer

05.303.11

Veranstaltungsziele

Sparkassenpraxisorientierte Wiederholung und Vertiefung im Zwangsversteigerungsrecht anhand von ausgewählten Fällen

Veranstaltungsinhalte

Beschlagnahme als relatives Veräußerungsverbot

Rückgewähransprüche in der Zwangsversteigerung

Höhe und Art der Sicherheitsleistung

Berücksichtigung eines Wohnrechts, einer Reallast, eines Nießbrauchs, einer Grunddienstbarkeit bzw. einer Auflassungsvormerkung in der Zwangsversteigerung

Nichtzahlung des Steigpreises und Wiederversteigerung

Schuldübernahme bei bestehen bleibendem Grundpfandrecht

Zuzahlung (Ersatzzahlung)

Vereinbarungen mit einem Bietinteressenten

Ablösung öffentlicher Lasten

Abweichende Versteigerungsbedingungen

Erlösverteilung bei Zuschlag auf Gesamtausgebot

Zuschlag an verdeckten Vollmachtgeber; Anfall der Grunderwerbsteuer

Erweiterte Befriedigung des Erstehers (§ 114a ZVG)

Geltendmachung des gesetzlichen Löschungsanspruchs in der Zwangsversteigerung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, erfahrene Abwickler, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditsekretariat

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.06.12	28.06.12	500,00	Epp	06.06.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Die Versteigerung zur Aufhebung einer Gemeinschaft - Teilungsversteigerung

Veranstaltungsnummer

05.303.14

Veranstaltungsziele

Vermittlung der für den finanzierenden Gläubiger (Sparkasse) erforderlichen Kenntnisse im Teilungsversteigerungsverfahren

Veranstaltungsinhalte

Wesen und Bedeutung der Teilungsversteigerung

Die Verfahrenseinleitung

Besonderheiten des Verfahrens

Einstellung des Verfahrens

Das geringste Gebot in der Teilungsversteigerung

Der Versteigerungstermin

Zuschlag und Zuschlagsfolgen

Die Erlösverteilung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Abwickler,
darüber hinaus: Mitarbeiter der Rechtsabteilungen, Kreditsekretariate, Revisionsabteilungen; Privat-, Gewerbe- und Firmenkundenbetreuer

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.11.12	29.11.12	250,00	Epp	08.11.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Praxis der Zwangsvollstreckung in körperliche Sachen, Forderungen und andere Vermögenswerte, Teil I

Veranstaltungsnummer

05.303.03

Veranstaltungsziele

Vermittlung und Erweiterung grundlegender und spezieller Kenntnisse der Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen und in Forderungen anhand Theorie und vielen Beispielen aus der Sparkassen-Praxis

Veranstaltungsinhalte

Voraussetzungen der Zwangsvollstreckung

Zwangsvollstreckung wegen Geldforderungen

- Zwangsvollstreckung in körperliche Sachen
- Zwangsvollstreckung in Forderungen und andere Vermögenswerte
- Zwangsvollstreckung in Herausgabeansprüche

Zwangsvollstreckung zur Erwirkung der Herausgabe von Sachen und zur Erwirkung von Handlungen und Unterlassungen

Rechtsbehelfe in der Zwangsvollstreckung

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, erfahrene Abwickler, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.04.12	24.04.12	500,00	Epp	02.04.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Praxis der Zwangsvollstreckung in körperliche Sachen, Forderungen und andere Vermögenswerte, Teil II

Veranstaltungsnummer

05.303.04

Veranstaltungsziele

Vermittlung und Erweiterung grundlegender und spezieller Kenntnisse der Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen und in Forderungen anhand Theorie und vielen Beispielen aus der Sparkassen-Praxis

Veranstaltungsinhalte

Kontenpfändung und Pfändungsschutz

Pfändung von Arbeitseinkommen wegen Unterhaltsforderungen

Typische Pfändungsformeln

Pfändung und Verwertung von Wertpapieren

Pfändung in Ansprüche aus notariellem Kaufvertrag und Pfändung des Anspruchs auf Eigentumsübertragung aus der Auflassungsvormerkung

Zwangsvollstreckung gegen Firmen/ Gesellschaften, Pfändung in Treuhand- und Anderkonten

Pfändung in Ansprüche aus notariellem Kaufvertrag

Pfändung von Sozialleistungen

Pfändung bei Zwangsverwaltungen

Berücksichtigung von Unterhaltsberechtigten bei Pfändungsschuldner

Pfändung in den Übererlös aus Zwangsversteigerungen

Die dingliche Pfändung u.v.a.m.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Kreditrevisoren, Mitarbeiter Rechtsabteilung, Abwickler, erfahrene Abwickler, erfahrene Mitarbeiter Rechtsabteilung, Mitarbeiter Kreditgeschäft, Führungskräfte Kreditgeschäft

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.05.12	10.05.12	250,00	Epp	19.04.12

Referent/-in

Rechtsanwalt Dr. Dr. Ulrich Schlör

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Funktionsübergreifende Bereiche

Inhaltsverzeichnis

Auslandsgeschäft

Inhaltsverzeichnis

Leistungsumfang von Fresys - Auswirkung auf etwaige Migrationstätigkeiten

Veranstaltungsnummer

05.304.02-2

Veranstaltungsziele

Die Veranstaltung ist als Workshop gedacht und hat zum Ziel, den Teilnehmern die Geheimnisse der Fremdwährungsbuchhaltung nahe zu bringen. Neben einem allgemeinen Überblick hinsichtlich des Leistungsumfanges der Anwendung wird insbesondere die Buchungslogik im Fremdwährungbereich näher beleuchtet.

Veranstaltungsinhalte

Leistungsumfang von Fresys

Veränderungen von Kundenstammdaten

Eröffnung von Konten

Behandlung von steuerrelevanten Umsatzinformationen

Buchungslogik im Fremdwährungsbereich

Im Fokus stehen Buchungsmodalitäten von Fremdwährungsdarlehen, Zinsabschlüssen und Handelsgeschäften Des Weiteren haben die Teilnehmer die Möglichkeit, aktuelle Fälle aus der Praxis einzubringen und im Plenum zu diskutieren.

Auswirkungen auf die Migration der Fremdwährungskonten zur FinanzInformatik.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Auslandsgeschäft und im Rechnungswesen, die mit der Führung von Fremwährungskonten betraut sind sowie Mitarbeiter der Revision.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.02.12	08.02.12	200,00	EF	18.01.12
16.02.12	16.02.12	200,00	Epp	26.01.12

Referent/-in

Andrea Jost, Landesbank Hessen-Thüringen

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Meldewesen im Außenwirtschaftsverkehr

Veranstaltungsnummer

05.304.01

Veranstaltungsziele

Erweiterung und Vertiefung der Kenntnisse über die Rechtsvorschriften des Außenwirtschaftsgesetzes und der Außenwirtschaftsverordnung zur Beachtung der Finanzsanktionen zur Durchführung des Meldewesens

Veranstaltungsinhalte

Gesetzliche Grundlagen und Bedeutung für das Meldewesen
- Außenwirtschaftsgesetz (AWG)
- Begriffsbestimmungen nach AWG und Erläuterungen der RDA
- Finanzsanktionen im Kapital- und Zahlungsverkehr

Umgang mit Meldebestimmungen nach §§ 56a bis 69 AWV:
- AWV allgemein
- gültige Meldevordrucke
- Länderverzeichnis und Leistungskennziffern
- Meldevordrucke zur Durchführung der Zahlungsmeldungen

Aufgaben und Zuständigkeiten der Deutschen Bundesbank
- Zahlungsbilanz der BRD und Rolle der Bundesbank
- Melde- und Genehmigungsauflagen der Deutschen Bundesbank
- Koordination und Überwachung des Meldewesens nach AWG/AWV im Hinblick auf AWV-Prüfungen der Deutschen Bundesbank

Zielgruppe

Mitarbeiter, die in die Abwicklung von Geschäften mit gebietsfremden Kunden eingebunden sind und Mitarbeiter, zu deren Aufgabe die Annahme, Durchführung oder die Prüfung von Meldungen im Außenwirtschaftsverkehr gehört.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		200,00		

Referent/-in

Adolf Hildebrandt, Helaba in Kassel

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Beauftragtenwesen

Inhaltsverzeichnis

Grundlagen der Praxis für Geldwäschebeauftragte

Veranstaltungsnummer

05.105.01

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer kennen die organisatorischen Anforderungen an die Sparkasse. Sie sind auf interne und externe Prüfungen vorbereitet und erkennen den Umgang mit verdächtigen Transaktionen

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen der Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungsbekämpfung

Bestellung eines Geldwäschebeauftragten und seine Stellung im Betrieb

Allgemeine Sorgfaltspflichten
- Risikoorientierter Ansatz
- Identifizierungspflicht
- Sonderfälle der Kundenidentifizierung
- Ermittlung des wirtschaftlich Berechtigten/ wirtschaftlichen Eigentümers
- Exkurs: Abrufdatei nach § 24c KWG
- Aufzeichnung/ Aufbewahrung
- Bußgelder

Vereinfachte Sorgfaltspflichten

Verstärkte Sorgfaltspflichten
- Hochrisikokunden
- SironProfile
- Politisch exponierte Personen
- SironPEP

Terrorismusfinanzierungsbekämpfung
- Finanzsanktionen und Embargo

Monitoring
- Auslandstransaktionen
- Sondertilgungen Darlehen
- SironAML

Überwachung auffälliger Kundenbeziehungen

Interne Sicherungsmaßnahmen
- Anweisungswesen
- Kontrollen des GwB
- Mitarbeiterschulung
- Zuverlässigkeitsprüfung
- Berichterstattung an den Vorstand

Erstellung einer institutsspezifischen Gefährdungsanalyse

Betrugsbekämpfung
- Gesetzliche Grundlagen

Anzeige verdächtiger Kundenbeziehungen
- Straftatbestand gem. § 261 StGB
- Strafbarkeit von Bankangestellten
- Berichtswege vom Mitarbeiter zu den Ermittlungsbehörden
- Zusammenarbeit mit den Ermittlungsbehörden
- Kündigung verdächtiger Geschäftsverbindungen
- Informationsverbot
- Hat die Geldwäschebekämpfung überhaupt einen Sinn?

Zielgruppe

Mitarbeiter, die erst kürzlich zu Geldwäschebeauftragten oder stellvertretenden Geldwäschebeauftragten bestellt wurden oder diese Aufgabe zukünftig übernehmen sollen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.03.12	30.03.12	500,00	EF	08.03.12

Referent/-in

Susanne Busch, Frankfurter Sparkasse

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Compliance - Seminar

Veranstaltungsnummer

05.103.01

Veranstaltungsziele

Einführung in die Compliance-Vorschriften und Umsetzung in die Sparkassenpraxis

Veranstaltungsinhalte

Übersicht über die wesentlichen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Regelungen für die Compliance-Organisation

Compliance-Organisation
- Ziele und Aufbau
- Stellung und Funktion des Compliance-Beauftragten im Unternehmen

Aufgaben und Befugnisse der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Leitsätze für Mitarbeitergeschäfte
- Umsetzung
- Überwachung und Prüfung

Compliance-/ insiderrelevante Informationen in der Sparkasse

Diskussion und Besprechung von mitgebrachten Einzelfragen aus der Sparkassenpraxis

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Compliance, Revision und Wertpapieren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.04.12	03.04.12	500,00	Epp	12.03.12
05.11.12	06.11.12	500,00	EF	15.10.12

Referent/-in

Eduard Soldan, Kasseler Sparkasse

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Inhaltsverzeichnis

Seminarreihe: Chef-Assistenz - Weiterbildung zur qualifizierten Office-Assistentin

Veranstaltungsnummer

05.102.01

Veranstaltungsziele

Im Sekretariat spielen Kundenorientierung, gekonnte Kommunikation, Organisation, Projektmanagement und Selbstmanagement eine zentrale Rolle. Das Sekretariat hat heutzutage eine Management-Funktion: Assistenzaufgaben stehen im Mittelpunkt.
Die Seminarreihe bietet Sekretärinnen, Assistentinnen und Sachbearbeiterinnen eine anspruchsvolle Weiterbildung zur Office-Assistentin. Schwerpunkte sind aktuelle Themen, die sich als wichtige Erfolgsfaktoren im heutigen Office-Bereich erweisen. Eine Praxisarbeit führt zum Abschluss Qualifizierte Office-Assistentin.

Veranstaltungsinhalte

Die Seminarreihe umfasst drei Module zu je zwei Tagen:

Baustein 1

- Drehkreuz Sekretariat
  - Gekonntes Auftreten als Wettbewerbsfaktor: Business Etikette in Theorie und Praxis
  - Es ist nicht möglich, nicht zu kommunizieren: Ihre Körpersprache
  - Smalltalk: die große Kunst der kleinen Unterhaltung
  - Der Weg ist noch längst nicht das Ziel: Gesprächsziele realistisch formulieren
  - Den guten Draht festigen
  - Überzeugend formulieren

Baustein 2

- Grundlagen des guten Textens: Kurz, klar und leserfreundlich für die Zielgruppe formulieren. So funktioniert Kommunikation
- Der küchenzuruf
- Die richtige Wortwahl
- Textaufbau und Gliederung
- Briefe und E-Mails
- Protokolle schreiben
- Alles Gute. Wem schreibe ich was?

Baustein 3

- Spezifische Herausforderungen in der Assistenz
  - Die Macht der Sprache
  - Gelassen in schwierigen Situationen
  - Souverän auf glattem Parkett
  - Präsentation der Projektarbeiten und nützliche Erkenntnisse daraus für die praktische Umsetzung

Besonderer Hinweis

Baustein 1: 28.02. - 29.02.2012 in Eppstein
Baustein 2: 23.05. - 24.05.2012 in Erfurt
Baustein 3: 13.09. - 14.09.2012 in Eppstein

Zielgruppe

Sekretärinnen, Assistentinnen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
28.02.12	14.09.12	2.100,00		07.02.12

Referent/-in

Elisabeth Bonneau, Freiburg i.B.
Michael Schmuck, Berlin

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Inhaltsverzeichnis

Seminarreihe: Ausbildung zum Spezialisten für betriebliche Altersvorsorge

Veranstaltungsnummer

03.301

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, ihren Kunden und Kollegen als professionelle Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen und können die Durchführungswege der bAV bedarfsgerecht und unter Berücksichtigung von aktuellen steuerlichen Aspekten beraten und verkaufen.

Veranstaltungsinhalte

Grundseminar:
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt versicherungsförmige Durchführungswege)
- Steuerrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt versicherungsförmige Durchführungswege)
- Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt versicherungsförmige Durchführungswege)
- Versicherungsförmige Durchführungswege (Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds)
- Vertriebsansätze
- Besonderheiten im kommunalen öffentlichen Dienst
- Best-Practice einer Sparkasse
- Vertriebliche Umsetzung

Aufbauseminar:
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt Direktzusage/Unterstützungskasse)
- Steuerrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt Direktzusage/Unterstützungskasse)
- Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen (Schwerpunkt Direktzusage/Unterstützungskasse)
- Direktzusage
  - Bilanzierung von Direktzusagen
  - Gestaltung der Ausfinanzierung von Direktzusagen
  - Standardprodukte der Sparkassen-Finanzgruppe
  - Zeitgemäße Ausgestaltung von Direktzusagen
  - Unterstützungskasse
- Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung
  - Besonderheiten (arbeits-,steuer- und sozialversicherungsrechtlich)
  - Verdeckte Gewinnausschüttung - verdeckte Einlage
  - Aktuelle Rechtssprechung
  - Gestaltungshinweise
  - Standardprodukte der Sparkassen-Finanzgruppe
- Direktzusagen im Bestand von Unternehmen - Auslagerung und Ausfinanzierung
  - Problemstellung und Argumente
  - Produkte und Vertriebsunterstützung
  - Best-Practice einer Sparkasse

Vertriebstraining:
- Praktische Umsetzung des in beiden Seminarwochen behandelten Fachwissens für die Beratung beim Kunden (Arbeitnehmer- und Arbeitgeberberatung)
- Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium

Besonderer Hinweis

Termine 2012:
Grundlagenseminar: 12.03. - 16.03.2012, Eppstein
Aufbauseminar: 07.05. - 11.05.2012, Erfurt
Vertriebstraining: 21.08. - 22.08.2012, Eppstein
Kolloquium: 11.09. und 12.09.2012, Eppstein

Zielgruppe

bAV-Spezialisten, die neu das Geschäftsfeld bAV bearbeiten, bAV-Multiplikatoren und Koordinatoren, Firmenkundenbetreuer.

Erfahrene bAV-Spezialisten (auch Teilnehmer der Seminarreihe aus früheren Jahren) können einzelne Module buchen um ihr Fachwissen zu aktualisieren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.03.12	12.09.12	2.350,00		20.02.12

Referent/-in

Martina Jacobowsky, Sparkassenversicherung bAV Consulting GmbH
bAV-Spezialisten der Sparkassen Finanzgruppe
Werner Kliesch, Training und Beratung

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Zeitwertkonten

Veranstaltungsnummer

04.306.01

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in alle relevanten Rechtsbereiche der Zeitwertkonten mit dem Verständnis, welche Produkte für den Vertrieb und in Kundengesprächen (Arbeitgeber und Arbeitnehmer) wichtig sind. Hierzu werden Produktdetails und Vertriebsargumente vorgestellt und erarbeitet.
Die Teilnehmer können nach dem Seminar eigenständige Beratungen zum Thema Zeitwertkonten bei Arbeitgebern durchführen.

Veranstaltungsinhalte

Gesetzliche Rahmenbedingungen

- Arbeitsrecht
- Steuerrecht
- Sozialversicherungsrecht

Funktionsweisen und Begriffbestimmungen

Bilanzierung

Abgrenzung zur bAV

Modelle zur Insolvenzsicherung

Produkte der Sparkassen-Finanzgruppe

Vertriebliche Ansätze

Best-Practice einer Sparkasse

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich in erster Linie an Spezialisten für die betriebliche Altersversorgung (bAV-Spezialisten).

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Referent/-in

Martina Jacobowsky, SV bAV Consulting GmbH

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Trainingsseminar: Erfolgreicher Vertrieb für bAV-Spezialisten

Veranstaltungsnummer

07.102.23

Veranstaltungsziele

- Die Berater sind motiviert für den Verkauf der bAV.
- Die Berater können und wollen den Kontakt zum Firmenkunden herstellen.
- Sie können vor den unterschiedlichen Zielgruppen das Thema Betriebliche Altersversorgung präsentieren.
- Sie können die Arbeitgeber und Arbeitnehmer erfolgreich beraten.
- Sie sind in der Lage, Schwierigkeiten in Verhandlungen und Präsentationen zu meistern.

Veranstaltungsinhalte

Folgende Inhalte sind vorgesehen:
- Vertriebschancen der bAV
  - Wettbewerbsanalyse
  - Auswirkungen auf Firmenkunden- und Privatkundengeschäft
- Strategie und Konzept der Sparkasse
  - Vorgehensweise im Institut
  - Vertriebssteuerung
  - Datenverwaltung
  - Arbeitgeberberatung
  - Arbeitnehmerberatung
  - Evaluation
  - Überwinden von Hemmnissen
  - Nachhaltigkeit
- Fortbildung der Berater
- Erfolgreiche Präsentation der bAV vor verschiendenen Zielgruppen
  - mittels Beamer und anderen Medien
  - eigene Präsentationen ausprobieren
- Schwierige Beratungsfälle
  - Lebensarbeitszeitkonten
  - Pensionszusagen
  - Versorgung des Unternehmers selbst
  - Kooperation der Berater (FKB/PKB/Spezialisten)
  - Ganzheitliche Beratung nach dem Sparkassenfinanzkonzept
- Vertiefung der Kompetenz
- Sonderthemen nach Wunsch!

Ihr Nutzen:
- Sie ermitteln die Vertriebschancen der bAV für Ihr Institut!
- Sie erkennen die Bedeutung des Themas für
  - Ihr Institut
  - Ihre Firmenkunden
  - Ihre Privatkunden

  und werden trainiert, erfolgreich zu beraten!
- Sie beherrschen auch schwierige Beratungsfälle der bAV!
- Sie profitieren von einem hohen Erfahrungsschatz des Dozenten.
- Sie erhalten bewährte und umsetzbare Vorschläge.

Zielgruppe

Beratungsspezialisten, die für die Forcierung des Produktfeldes betriebliche Altersversorgung (bAV) und/oder für den erfolgreichen Vertrieb verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.11.12	16.11.12	750,00	Epp	24.10.12

Referent/-in

Werner Kliesch, Training und Beratung

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Trainingsseminar: Vorsorge für Unternehmer erfolgreich verkaufen

Veranstaltungsnummer

07.102.24

Veranstaltungsziele

Die Versorgungssituation von Unternehmern, insbesondere Inhabern von kleinen und mittelständischen Firmen, ist oft unzureichend. Sie erfahren in diesem Seminar, welche Vertriebschancen sich daraus ergeben und wie Sie diese erfolgreich für einen spürbaren Mehrertrag nutzen können.

Ein Praxisbeispiel:
Wussten Sie schon, dass sich ein selbständiger Handwerker von der Sozialversicherungspflicht befreien lassen kann, wenn er 216 Pflichtbeiträge (18 Jahre) bezahlt hat? Ein Handwerker wird also im Alter von 30 bis 34 Jahren daran denken, in eine private Vorsorge zu investieren. Wenn Sie das noch nicht wussten, dann sind Sie in diesem Seminar richtig!

- Sie erkennen Ihre Vertriebschancen!
- Sie fühlen sich sicher in der Ansprache des Themas Vorsorge und können souverän auf den Spezialisten überleiten.
- Sie erhalten Unterlagen, die Sie bei der Umsetzung unterstützen.
- Sie profitieren von den Erfahrungen des Dozenten.
- Sie erfahren, wie die Zusammenarbeit mit den Verbundpartnern noch besser gelingt.
- Sie erfahren, wie Sie das Thema Vorsorge für einen spürbaren Mehrertrag nutzen können.
- Sie bekommen gute Tipps, die schnell umsetzbar sind!

Veranstaltungsinhalte

Fachliche Inhalte:
- Altersvorsorge (Rürup-Rente, Betriebliche Altersversorgung, Private Altersversorgung)
- Krankenvollversicherung
- Pflegeversicherung
- Versorgungsanalyse

Im Seminar verknüpfen wir die fachlichen und verkäuferischen Herausforderungen. Wir gehen davon aus, dass die detaillierte Vorsorgeberatung durch den Spezialisten durchgeführt wird.

Verkäuferische Inhalte:
- Vorsorgeberatung für Firmen- und Geschäftskunden
- Verknüpfung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept
  - Gesprächsführung
  - Überleitung des Kunden auf den Spezialisten
- Direkte Ansprache des Kunden ohne Sparkassen-Finanzkonzept
- Bedarfsermittlung
- Fragen statt argumentieren
- Einwände
  - Intensives Training
- Abschlussorientierung

Zielgruppe

Firmenkundenberater, Geschäftskundenberater und Vermögensberater im Firmenkundencenter bzw. Geschäftskundencenter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.01.12	18.01.12	500,00	Epp	27.12.11
11.09.12	12.09.12	500,00	EF	21.08.12

Referent/-in

Werner Kliesch, Training und Beratung

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Sonstige Seminare und Workshops

Inhaltsverzeichnis

Finanzmathematik und Statistik I

Veranstaltungsnummer

05.101.01-I

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erlernen praxisbezogen das finanzmathematische Rüstzeug, um später Wertpapierbewertungen und Risikobewertungen durchführen zu können.

Veranstaltungsinhalte

Zinsrechnung intensiv
- Zins- und Zinseszinsrechnung
- Der Zeitwert des Geldes
- Das Zero-Coupon-Konzept

Die Zinsstrukturkurve und ihre Informationen
- Berechnung der Zero-Coupon-Kurve
- Implizite Zinssätze
- Zinsänderungs- versus Zinsstrukturrisiko

Statistische Konzepte
- Die Wahrscheinlichkeit von Ereignissen
- Zufallsvariablen und Verteilungen
- Verteilungs- und Streuungsparameter
- Kovarianz, Korrelation, Bestimmtheitsmaß und Regression

Kurzer Überblick über die Portfoliotheorie
- Das Modell von Markowitz
- Das Capital Asset Pricing Modell
- Die Arbitrage Pricing Theorie

Renditeermittlung - Renditeschätzung einzelner Wertpapiere
- Kurs- und Renditeermittlung festverzinslicher Wertpapiere
- Renditeermittlung nach US-Methoden, ISMA und Moosmüller
- Kurs- und Renditeermittlung von Aktien

Zum Seminar wird ein Taschenrechner benötigt, der folgende Funktionen aufweist: e, ln, Wurzel und Potenz. Die beiden Seminarteile bauen aufeinander auf; genaue Kenntnisse der im I. Teil vorgestellten Methoden sind im II. Teil unerlässlich.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren, Risikocontroller, Händler, Treasurer, Depot A-Manager, Abwickler (Depot),
darüber hinaus: Wertpapierfachberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Preisinformation

je 530,-

Referent/-in

Michael Hartmann, Rodgau

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Finanzmathematik und Statistik II

Veranstaltungsnummer

05.101.01-II

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erlernen praxisbezogen das finanzmathematische Rüstzeug, um später Wertpapierbewertungen und Risikobewertungen durchführen zu können.

Veranstaltungsinhalte

Renditeermittlung - Renditeschätzung einzelner Wertpapiere

- Kurs- und Renditeermittlung festverzinslicher Wertpapiere
- Renditeermittlung nach US-Methoden, ISMA und Moosmüller
- Kurs- und Renditeermittlung von Aktien

Die Duration als Risikomaßstab festverzinslicher Wertpapiere

- Die Idee der Duration nach Macauley
- Duration, Zinselastizität und Basis Point Value
- Die Key Rate Duration

Rendite- und Risikoanalyse eines gesamten Portfolios

- Die Kovarianz als Maß des Gleichlaufs zweier Anlagen
- Korrelationskoeffizient und Bestimmtheitsmaß als Risikofaktoren
- Beta als Risikomaß

Die Messung der Performance

- Erfolgsmessung unter Berücksichtigung des eingegangenen Risikos
- Performance-Messung nach Sharpe und Treynor

Zum Seminar wird ein Taschenrechner benötigt, der folgende Funktionen aufweist: e, ln, Wurzel und Potenz. Die beiden Seminarteile bauen aufeinander auf; genaue Kenntnisse der im I. Teil vorgestellten Methoden sind im II. Teil unerlässlich.

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Innenrevisoren, Risikocontroller, Händler, Treasurer, Depot A-Manager, Abwickler (Depot),
darüber hinaus: Wertpapierfachberater

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		500,00		

Referent/-in

Michael Hartmann, Rodgau

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Finanzinformatik

Inhaltsverzeichnis

Banksteuerung

Inhaltsverzeichnis

Abwicklung mit SimCorp Dimension 'SCD Risikomanagement' (672)

Veranstaltungsnummer

06.713.03

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit dem Workflow im Sinne der MaRisk im Rahmen von Handelsgeschäften und der Abbildung des Echtbestands in der Anwendung SimCorp Dimension. Sie sind in der Lage, Handels- und Backofficegeschäfte abzuwickeln. Darüber hinaus können die TeilnehmerInnen die Gattungsdaten anlegen sowie die Handelskontrolle durchführen.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeiner Teil

- Grundfunktionalitäten der Anwendung
- Workflow im Sinne der MaRisk im Rahmen von Handelsgeschäften
- Darstellung der Bestandspositionen (Echtbestand)

Spezieller Teil

- Überprüfung und Abwicklung diverser Geschäfte
- Erfassung von Backoffice-Geschäften
- Gattungsdatenanlage
- Handelskontrolle (Marktgerechtigkeitsvorprüfung)

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) im Rahmen von Handelsgeschäften und Praxiserfahrung im Bereich "Abwicklung".

Besonderer Hinweis

Bei der Schulung handelt es sich nicht um eine Multiplikatoren-, sondern um eine Endanwenderschulung und ist der erste Teil der Schulungsmaßnahmen, in der die Grundlagen der Software vermittelt werden sollen. Im Anschluss erfolgt noch eine mindestens zweitägige Unterstützung vor Ort, bei der individuell auf die besonderen Belange jedes Hauses eingegangen wird.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich "Abwicklung", die in den MaRisk-Prozess im Rahmen von Handelsgeschäften eingebunden sind. Weiterhin sollten Mitarbeiter aus dem Rechnungswesen an dieser Schulung teilnehmen, wenn ein Roll-Out der SCD-Finanzbuchhaltung (FIBU) geplant ist bzw. durchgeführt wird. MitarbeiterInnen aus dem Bereich 'Revison' können optional teilnehmen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.03.12	28.03.12	620,00	Epp	06.03.12
22.05.12	23.05.12	620,00	EF	01.05.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma 1Plusi GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SAMBAplus aus Revisonssicht - Meldungen nach der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) mit AWVplus (648)

Veranstaltungsnummer

06.714.10

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer lernen die Vorgänge bei der Meldungserstellung und mögliche Prüfansätze kennen.

Veranstaltungsinhalte

- Kurzer Überblick über die relevanten Meldungen mit den entsprechenden Inhalten (Kennzahlen etc.)
- Programmaufbau von AWVplus
- Grundeinstellungen von AWVplus:

Parametereinstellung, Rollenkonzept, Vier-Augen-Prinzip, Benutzer- und Mandantenverwaltung sowie deren Nachvollziehbarkeit

- Meldungsbearbeitung im Fachbereich:
  - Import von AWV-Datensätzen
  - Korrektur von fehlerhaften bzw. unvollständigen Datensätzen, manuelle Erfassung neuer Datensätze
  - Nachvollziehbarkeit von Meldeergebnissen
  - Optionales Vier-Augen-Prinzip zur Kontrolle der erstellten Meldungen
  - Ausgabe der Meldungen (als XML-Datei für die elektronische Meldung, als PDF-Dateien zur Archivierung)

- Nachvollziehbarkeit der Änderungen in den verschiedenen Meldungen (Änderungshistorie)

- Unterstützung durch die Hilfefunktionen und das Handbuch

- Checkliste für mögliche Prüfungsansätze

Die Seminarteilnehmer können anhand von Übungen die Vorgehensweise in AWVplus selbst ausprobieren.

Zielgruppe

Mitarbeiter der Innenrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.04.12	25.04.12	350,00	EF	04.04.12

Referent/-in

Gerd Rausch, Logica Deutschland GmbH & Co. KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Risikocontrolling mit SimCorp Dimension 'SCD Risikimanagement'-Value-at-Risk und Backtesting (675)

Veranstaltungsnummer

06.713.06

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit den Funktionalitäten der Value at Risk (VaR)-Berechnung in der Anwendung SimCorp Dimension. Sie kennen die Funktionsweise des Backtestings, der Bewertung der Bestandspositionen und der Simulation von Szenarien in SimCorp Dimension.

Veranstaltungsinhalte

Value-at-Risk (VaR) in der Anwendung SCD

- VaR-Berechnungsmethodik und Umsetzung in SCD
- Grundlegende Einstellungen (Depots und Segmente)
- Anlage und Handhabung der Risikofaktoren
- Kursprofile und Bewertungsdefinitionen (Ermittlung des Zero-Szenarios)
- Kursarten
- Relevante Einstellungen an den Gattungsdaten
- Beschreibung der für die VaR-Berechnung notwendigen Masken und Funktionen
- Vorgehensweise bei Neuemissionen (Mapping)
- Darstellung des VaRs in der Echtbestandsanzeige (arbeiten mit Risikofaktorauswahl und Risikofaktorszenario)
- Analyse des VaRs (Risikofaktorerträge, Risikofaktor Toleranzdefinition, Vergleichsrechnung in Excel am Beispiel einer Aktie/ Fonds)
- Risikoaggregation (Korrelationseffekte)
- Weitere Kennzahlen (inkrementeller VaR, marginaler VaR, VaR-Ober-/ untergrenze, maximaler Verlust)
- Vorgehensweise bei Korrekturen der Marktdaten
- Maßnahmen bei Ausschüttungen, Aktiensplitts, Fälligkeiten
- Verwendung der Batch-Job-Gruppen bei Korrekturen
- Analyse der Fehler-/ Hinweismeldungen
- Arbeiten mit den Risikoberichten (Batch und online) und mit der Risikoüberwachung (online)

Spreadrisiken

- Renditekurven-Manager
- Einstellungen auf der Gattung
- Arbeiten mit der Risikofaktorauswahl ADV
- Analyse in der Echtbestandsanzeige

Backtesting

- Methodik des Backtestings
- Relevante Kennzahlen (Ausreißer, tatsächliche GuV, VaR-Faktor)
- Systematische Effekte
- Analyse der Ausreißer
- Hinterlegung von Risikoaufschlägen und Externer VaR-Kennziffer (Bericht R04f)
- Arbeiten mit den Backtest-Berichten
- Backtesting in der Risikoüberwachung

Stichtags-/ Periodenberechnung

- Beschreibung der Masken
- Erstellen individueller Berechnungen
- Kursprofil und Bewertungsdefinitionen
- Ermittlung der Spreads über die Echtbestandsanzeige
- Steuerung über die Gattungsdaten (Verwendung der Spreads)
- Arbeiten mit den Berechnungsergebnissen

Marktdatenszenarien (Szenariosimulation)

- Szenarioarten
- Arbeiten mit Segmenten (Aktien und Fonds)
- Erstellen der Szenarien, Einbindung in die Berechnung
- Analyse der Szenarioergebnisse
- Arbeiten mit den Online-Berichten B02 und B03

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement), sowie Besuch der Schulung 06.713.04 (673) oder vergleichbarer Kenntnisstand

Besonderer Hinweis

Bei der Schulung handelt es sich nicht um eine Multiplikatoren-, sondern um eine Endanwenderschulung und stellt eine Ergänzung für die MitarbeiterInnen aus dem Bereich Controlling dar.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich Controlling, die in den MaRisk-Prozess im Rahmen von Handelsgeschäften eingebunden sind und die Anwendung SimCorp Dimension bereits im Rahmen des Praxis- bzw. Parallelbetriebes kennengelernt haben.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.06.12	19.06.12	310,00	EF	29.05.12
13.09.12	13.09.12	310,00	Epp	23.08.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Preyer GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch

Tel.: 06198/20-1117

SimCorp Dimension 'SCD Risikomanagement' für Revisoren im Risikomanagement (677)

Veranstaltungsnummer

06.713.07

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind mit dem Aufbau der Anwendung SimCorp Dimension vertraut und kennen revisionsspezifische Berichte und Auswertungen. Sie sind in der Lage, mögliche individuelle Problemstelungen zu lösen.

Veranstaltungsinhalte

Aufbau der Anwendung SimCorp Dimension

Geschäftsstatuskonzept (Workflow) und Prüfung der Handelsgeschäfte

Prüfung der Einstellungen im Bereich Risiko

Manuelle Eingaben seitens der Sparkasse

Revisionsrelevante Berichte und Auswertungen

Lösungen zu Fragen und Problemen aus der Praxis, Fallbeispiele und Übungen

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich der Innenrevision, die mit der Prüfung der Eigenhandelsgeschäfte gemäß MaRisk befasst sind. Erfahrungen mit der Anwendung SimCorp Dimension sind von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.07.12	04.07.12	310,00	Epp	13.06.12
19.09.12	19.09.12	310,00	EF	29.08.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Preyer GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SimCorp für Controller: Bewertung und Marktpreisrisikoermittlung (678)

Veranstaltungsnummer

06.713.08

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind mit den Modellen und Verfahren der Risiko- und Kennzahlenermittlung für die wichtigsten Finanzinstrumente vertraut. Weiterhin können sie diese in der Anwendung SimCorp Dimension praktisch umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeine Methoden in SimCorp Dimension und finanzmathematische Grundlagen

Bewertung und Marktpreisrisikoermittlung von

- festverzinslichen Renten
- Floatern
- Futures
- Devisentermingeschäften
- Swaps
- ausgewählten Optionen

Nachvollziehen von Ergebnissen/ Kennzahlen mithilfe der Echtbestandsanzeige bzw. Stichtags- und Periodenberechnung

Besonderheiten der SimCorp Dimension-Parametrisierung der Finanz Informatik, Szenario-Simulation, Spreadänderungsrisikoberechnung

Voraussetzungen

Grundkenntnisse im Umgang mit der Anwendung SimCorp Dimension

Zielgruppe

MitarbeiterInnen des Controllings, die mit der Ermittlung der Handelsgeschäftsrisiken gemäß MaRisk befasst sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.05.12	15.05.12	620,00	Epp	23.04.12
12.11.12	13.11.12	620,00	EF	22.10.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Preyer GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SDWH: Funktionen des Änderungsdienstes (606)

Veranstaltungsnummer

06.710.04

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit den administrativen Funktionen des Änderungsdienstes im SDatawarehouse. Sie kennen Objektarten, Strukturen, die Datenübergabe sowie die Aggregation der Daten. Darüber hinaus können sie Berechtigungen vergeben, anwendungsspezifische Einstellungen vornehmen, Standardvorgaben umsetzen und aufgabenorientierte Schritte planen.

Veranstaltungsinhalte

Aufgaben und Funktionalitäten des Änderungsdienstes

- Definition und Pflege der Basisdaten und Strukturen
- Pflege der Daten für die Steuerung und Wertermittlung
- Autorisierungen für die Anwendungen im SDatawarehouse
- Plausibilitätsprüfungen

Objektarten und Strukturen

Datenübergabe und Aggregation der Daten

Berechtigungen

- Neuanlage der Benutzer
- Referenz-User
- Sonderberechtigungen

Anwendungsspezifische Einstellungen

Sparkassenregeln und Schlüssel

- Grundsätzliches
- Erläuterungen zum Regelkatalog

Standardvorgaben (Defaults)

Aufgabenorientierte ToDo-Listen

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus der Organisationsabteilung und Administrator-Innen, die einen Einblick in die Aufgaben und Funktionalitäten des SDatawarehouse-Änderungsdienstes benötigen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.03.12	19.03.12	280,00	Epp	27.02.12
10.09.12	10.09.12	280,00	EF	20.08.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma I&S EDV Training

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SDWH: Grundlagen und Basis (605)

Veranstaltungsnummer

06.710.01

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit den Grundlagen der Anwendungen und Funktionen des SDatawarehouse. Sie verfügen über Grundkenntnisse der Abläufe und Ergebnisse des SDataware-house. Darüber hinaus können die TeilnehmerInnen einzelne Anwendungen anhand praxisnaher Beispiele direkt am PC testen.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen SDatawarehouse

- Bedeutung und Funktionen des SDatawarehouse
- Einbettung des SDatawarehouse in die OSPlus-Banksteuerung Datenfluss - Schnittstellen - Monatsaufbau - Gültigkeit
- Stammdaten
- Bestandsdaten
- Bewegungsdaten
- Verbundpartnerdaten

Ableitung der Daten aus dem operativen System
Der Änderungsdienst als Schaltzentrale des SDatawarehouse
Strukturen, Schlüssel, Regeln, Berechtigungen und Defaults

- Definitionen und Strukturen
- Objektarten
- Global- und Individualdaten
- Regeln im SDatawarehouse
- Zugriffsregelungen im SDatawarehouse

Anwendungen des SDatawarehouse
Demonstration von Beispielen

- Verkaufscontrolling VKC
- Kostenarten-/ Kostenstellenrechnung KORE
- SSelect
- Geo-Marketing PPA

Zielgruppe

Anwender und Administratoren aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen oder Organisation, die ein grundlegendes Verständnis zu den Abläufen und Ergebnissen des SDatawarehouse benötigen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.03.12	06.03.12	560,00	Epp	13.02.12
05.07.12	06.07.12	560,00	EF	14.06.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma I&S EDV Training

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SDWH: Offene Schnittstelle zum Verkaufscontrolling VKC im S-Datawarehouse nutzen (612)

Veranstaltungsnummer

06.710.08

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen die Funktionsweise und technische Unterstützung der Finanz Informatik zur Offenen Schnittstelle für das Verkaufscontrolling (VKC) im SDatawarehouse. Sie sind insbesondere in der Lage, die Datensätze für die Offene Schnittstelle anzuliefern und die Daten ins SDatawarehouse für das Verkaufscontrolling (VKC) einzuspielen. Darüber hinaus können die TeilnehmerInnen die erworbenen Kenntnisse in der Sparkassenpraxis anwenden.

Veranstaltungsinhalte

Einführung zur Offenen Schnittstelle im SDatawarehouse

- Offene Schnittstelle - Was ist das?
- Welche Offenen Schnittstellen existieren?
- Formen der Aktualisierung
- Wie funktioniert die Verarbeitung?

Inbetriebnahme der Offenen Schnittstelle

Produktionsablauf auf dem Host

- Monatliche Verarbeitung
- Tägliche Verarbeitung

Beschreibung der Schnittstellen

- Erfolgsfortschreibung für das Eigengeschäft
- Erfolgsfortschreibung für das Verbundgeschäft
- Planwertkorrektur
- Massendatenänderungen Einzelkonten (Bestands- und Bewegungsdaten)
- Neue Einzelkonten (Stamm-, Bestands- und Bewegungsdaten)
- Einzelvertragsdaten
- Verbundgeschäfte

Voraussetzungen

Besuch der Schulung SDWH: Verkaufscontrolling (06.710.06) oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die Daten des SDatawarehouse über die offene Schnittstelle ergänzen und/oder pflegen wollen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
09.05.12	09.05.12	280,00	Epp	18.04.12
16.10.12	16.10.12	280,00	EF	25.09.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma I&S EDV Training

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SDWH - S-Select - Einführung (613)

Veranstaltungsnummer

06.710.09

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen machen sich direkt am PC mit dem OSPlus-Modul SDatawarehouse S-Select vertraut. Sie kennen den Leistungsumfang und können die individuellen Funktionen in der Praxis anwenden. Insbesondere sind die TeilnehmerInnen in der Lage, Selektionen zu erstellen (z. B. auch mit abhängigen Daten und definierten Variablen), um spezielle Funktionalitäten in den Selektionsbedingungen und bei der Ausgabe zu nutzen.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeine Einführung
- Funktionsumfang von S-Select
- Einbettung von S-Select in OSPlus
- Vorteile und Nutzen von S-Select
- Funktionalitäten im Überblick
- Änderungsdienst: Berechtigungen für S-Select

Einführung in die Anwendung von S-Select
- Start und Anmeldung
- Erläuterung des Startbildschirms und der Outlook-Leiste

Erstellen einer ersten einfachen Selektion
- Bedingungen definieren
- Ausgabe festlegen
- Gegebenenfalls Termine und Perioden festlegen
- Speichern und Starten der Selektion
- Erläuterung des 3-Phasen-Ablaufes
- Nutzung der Nachrichten
- Aufruf der Ergebnisliste und Übertragung der Daten nach Excel

Erstellen einer Selektion mit abhängigen Daten

Erstellen einer Selektion mit UND-Blöcken

Erstellung einer Selektion mit ODER-Blöcken

Spezielle Funktionalitäten in den Selektionsbedingungen
- Summe
- Muster
- Datum variable
- Gruppierung

Spezielle Funktionen der Ausgabe
- Summe
- Gruppierung

Übungen

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Gesamtbank-steuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die eigene individuelle Auswertungen erstellen möchten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.05.12	10.05.12	280,00	Epp	19.04.12
17.10.12	17.10.12	280,00	EF	26.09.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma I&S EDV Training

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling (610)

Veranstaltungsnummer

06.710.06

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen machen sich direkt am PC mit dem OSPlus-Modul "SDWH Vertriebscontrolling" vertraut. Sie kennen den Leistungsumfang und können die individuellen Funktionalitäten des Vertriebscontrolling in der Praxis anwenden. Insbesondere sind die TeilnehmerInnen in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzuverarbeiten und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeine Einführung

- Das Modul OSPlus-Vertriebscontrolling
- Einbettung von SDWH in Banksteuerung und Controlling
- Bedeutung des Moduls Änderungsdienst für das Vertriebscontrolling
- Strukturen - Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten und Kundengruppen
- Berechtigungen
- Nutzen

Einführung in die Bedienung des OSPlus-Vertriebscontrolling

Zugang zur Anwendung

Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten

- Der Berichtsbildschirm
- Kopfparameter, Wechsel von Dimensionen
- Drill-Down und Drill-Across Differenzierung
- Funktion Kunden-/ Konteneinzeldurchgriff
- Zeitauswahl, Zeitraum und Zeitreihe
- Dimensionsberichte als Kreuztabelle
- Schnelle Berichtswechsel
- Die Rückwärtsliste
- Vergleichsgruppen
- Kommentare zu Berichten
- Druck der Strukturen

Funktionalitäten zur Berichtsdarstellung und ausgabe

- Grafiken erzeugen und formatieren
- Drucken und Speichern von Berichten
- Layout gestalten (Spalten und Zeilen formatieren, Sortierfunktion, z.B. Ampelfunktion)
- Schnelleinstiege
- Schnappschüsse
- Abrufketten

Die Standardberichtsordner der Finanz Informatik

Ein Überblick über die Berichte

- Abgrenzung periodische und barwertige Berichte
- Erläuterung des Berichtsaufbaus
- Standardberichte zur Rentabilität (Vertriebsstelle, Produkt und Kundengruppe)
- Kundenkalkulation

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Vertriebscontrolling

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Besonderer Hinweis

OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Verkaufscontrolling ebenfalls das Aktivitätencontrolling. Die Schulungsinhalte beziehen sich auf die Standardberichte zur Rentabilität und die Kundenkalkulation aus dem OSPlus-Verkaufscontrolling. Standardberichte zur Absatz- und Bestandsentwicklung sowie individuelle Berichtsordner sind u.a. Inhalt des neuen Seminars "OSPlus-Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling" (618).

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die mit Standardberichten im SDWH arbeiten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.03.12	20.03.12	280,00	Epp	28.02.12
11.09.12	11.09.12	280,00	EF	21.08.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma I&S EDV Training

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus: CS/2-Anlagenbuchhaltung / CSA (664)

Veranstaltungsnummer

06.711.01

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen die Anlagenbuchhaltung mithilfe der Software CSA. Sie können Anlagen in der Software erfassen, pflegen, abschreiben sowie Buchungen durchführen und entsprechende Auswertungen generieren.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag: Anlagenbuchhaltung mit CSA
   - Einführung in die Software CSA
   - Begriffsdefinition Konzern, Mandant und Werksteuerung
   - In CSA anmelden
   - Die Bedienungsoberfläche von CSA
   - Den Navigationsbaum in CSA verwenden
   - Anlagenbuchhaltung
   - Schlüsseldaten anlegen / verwalten
   - Abschreibungsformeln
   - Anlagenstamm von Altanlagen anlegen / verwalten
   - Anlegen von Neuanlagen mit Musteranlagen
   - Anlegen von Neuanlagen ohne Musteranlage
   - Musteranlagen anlegen

2. Tag: Anlagenbuchhaltung mit CSA
   - Anlagen selektieren
   - In CSA Abgangsbuchungen durchführen
   - Auswertungen definieren und erstellen
   - Anlagenspiegel
   - Zugangsliste
   - Übergabe von Abschreibungen
   - Geschäftsjahresabschluss

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus den Bereichen Finanzbuchhaltung und/oder Rechnungswesen, welche die Anlagenbuchhaltung durchführen sowie MitarbeiterInnen der Internen Revision.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		590,00		

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Wilken GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Aufbauschulung OSPlus Produkt- und Workflowgestaltung (311)

Veranstaltungsnummer

06.741.04

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer erhalten Kenntnisse über weitere Themen zur Workflow- und Produktgestaltung.

Anhand von praktischen Übungen kennen sie den grundlegenden Umgang und die Handhabung der OSPlus Administration, mit den in OSPlus zur Verfügung stehenden Mitteln.

Spezielle bankfachliche Inhalte sind nicht Bestandteil der Schulung.

Veranstaltungsinhalte

Produktcustomizing am Beispiel der Neuanlage und Pflege eines freien Produktes

Vertragssicht
- Leistungsprodukt anlegen und administrieren

Serviceauftrag
- Leistungsproduktgruppen-Variante
- Ereignistyp und Ereignisdefinition
- Bezugsobjekte, Feldziffern, Elementarten

Geschäftsprozesssteuerung (GPS)
- allgemeine Informationen
- Arbeitsschritte bei Releasewechsel
- Geschäftsprozess administrieren
  - Versionen
  - Aktivitätstypen
  - Testmodus
  - Geschäftsprozes aktivieren
  - Geschäftsprozess aus Anwendersicht

Voraussetzungen

Fundierte Kenntnisse mit der Navigation des OSPlus-Portals.

Erfahrungen in der OSPlus-Administration (KURS, Ereignissystem, Produktadministration) konnten gesammelt werden.

Kenntnisse über sparkassenindividuelle Geschäftsabläufe.

Teilnahme an der Schulung S310 "Grundlagen der OSPlus Workflow- und Produktgestaltung" oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an Mitarbeiter, die zum Teil Erfahrungen in der OSPlus-Administration sammeln konnten.

Ferner sind Mitarbeiter von Migrationssparkassen angesprochen, die kürzlich auf das OSPlus gewechselt haben und die nachstehend aufgeführten Themen kennen lernen möchten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		560,00		

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Die Groß- und Millionenkreditverordnung in SAMBAplus für Revisoren (622)

Veranstaltungsnummer

06.714.08

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer lernen die Umsetzung der Groß- und Millionenkreditverordnung in SAMBAplus* aus Revisionssicht kennen.

Veranstaltungsinhalte

- relevante Begriffe und Definitionen für den Bereich §§13-14 KWG; u.a. Kreditnehmereinheiten und Risikoeinheiten
- meldepflichtige Formulare (Stammdaten- und Betragsdatenformulare für Groß- und Millionenkredite)
- Hinweise zur Ermittlung verschiedener Formular-Positionen
- Anzeigetechnik
- Ermittlung der Gesamtverschuldung nach §14 KWG
- Ermittlung des anzuzeigenden und anzurechnenden Betrages im Bereich §13 KWG
- SAMBAplus*-Grundsystem: Berechtigungen für Sachbearbeiter, Administratoren und Revisoren sowie wesentliche Parametereinstellungen
- manuelle Korrekturen im Personenstammdatendialog und im GroMiKV-Dialog sowie deren Dokumentation (Änderungsnachweis)
- Nachvollziehbarkeit der Meldepositionen und mögliche Kontrollvorgänge sowie Plausibilitätsprüfungen
- Protokolle und Drucklisten
- häufige Fehlerquellen bei der Meldungserstellung
- SAMBAplus*-Benutzerdokumentation und weitere online-Hilfen

Die Teilnehmer haben auch Gelegenheit einige Schritte in SAMBAplus* durchzuführen.

Besonderer Hinweis

Bitte beachten Sie, dass die Firma Logica die SAMBAplus-Anwendung für die SolvV und die GroMiKV Ende 2012 durch das neue Meldewesentool IBRA ablöst. Schulungen zur Anwendung IBRA werden separat angeboten.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Bereich Kreditrevision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.02.12	17.02.12	700,00	EF	26.01.12

Referent/-in

Cathrin Janke, Logika Deutschland GmbH & Co. KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SAMBAplus aus Revisionssicht - Summenblattmeldungen (639)

Veranstaltungsnummer

06.714.05

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer lernen die programmtechnische Umsetzung der Bankenstatistischen Meldungen und weiterer Meldungen wie der Liquiditätsmeldung in SAMBAplus aus Revisionssicht kennen.

Veranstaltungsinhalte

- SAMBAplus-Grundsystem: Wichtige Parametereinstellungen
- SAMBAplus-Berechtigungssystem: Relevante Berechtigungen für Sachbearbeiter, Administratoren bzw. Revisoren (Änderungsnachweis)
- Manuelle Korrekturen in den Auswertungen und deren Dokumentation (Änderungsnachweise und Erfassliste)
- Mögliche Kontrollvorgänge
- Nachvollziehbarkeit der Meldepositionen (Protokolle/Nachvollziehbarkeit)
- Häufige Fehlerquellen bei der Meldungserstellung
- SAMBAplus-Hilfsmittel (Vergleichsfunktionalitäten und Benutzerdokumentation)
- Checkliste für mögliche Prüfungsansätze

Die Teilnehmer bekommen die Gelegenheit einige Arbeitsschritte in SAMBAplus durchzuführen.

Voraussetzungen

Kenntnisse über die rechtlichen Grundlagen zu den Bankenstatistischen Meldungen und zu der Meldung nach der Liquiditätsverordnung sowie Kenntnisse hinsichtlich der Meldeformulare

Zielgruppe

Mitarbeiter im Bereich allgemeine Revision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.06.12	27.06.12	700,00	EF	06.06.12

Referent/-in

Uwe Aman, Logica Deutschland GmbH & Co. KG
Randolf Schreiner, Logica Deutschland GmbH & Co. KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

SAMBAplus: Meldung nach der Solvabilitätsverordnung (630)

Veranstaltungsnummer

06.714.02

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer lernen die SolvV-Meldungserstellung nach dem Standardansatz mit SAMBAplus* kennen.

Veranstaltungsinhalte

- Grundlagen
  - Verarbeitungslogik der Solvabilitätsverordnung
  - SolvV-relevante Parametereinstellungen
- SolvV-Dialog
  - Auswertungsverarbeitung
  - Verdichtung und Meldungserstellung
  - Ansicht der Meldedaten in den Meldeformularen
  - Manuelle Korrekturen in den Meldeformularen selbst
  - Nachvollziehbarkeit in SAMBAplus*
  - Exkurs: Nachvollziehbarkeit mit Hilfe der STASAMBA
  - Manuelle Korrekturen von Kreditrisiken, operationellen Risiken und Eigenmitteln (anhand verschiedenster Beispiele)
  - Erzeugung eines Änderungsnachweises für manuelle Korrekturen
  - Ausgabe der Meldungen als PDF-Datei bzw. als XML-Datei
  - Überprüfung der Bundesbank-Plausibilitätsvorgaben

Voraussetzungen

Kenntnisse über die gesetzlichen Grundlagen der Solvabiltitätsverordnung

Besonderer Hinweis

Bitte beachten Sie, dass die Firma Logica die SAMBAplus-Anwendung für die SolvV und die GroMiKV Ende 2012 durch das neue Meldewesentool IBRA ablöst. Schulungen zur Anwendung IBRA werden separat angeboten.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Meldebereich Solvabilitätsverordnung ohne bzw. mit geringen SAMBAplus*-Kenntnissen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.06.12	13.06.12	350,00	EF	23.05.12

Referent/-in

Monika Geiger, Logica Deutschland GmbH & Co. KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Die Solvabilitätsverordnung (Kreditrisiken) in SAMBAplus für Revisoren (636)

Veranstaltungsnummer

06.714.03

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer lernen die Umsetzung der Kreditrisiken (Standardansatz) im Rahmen der Solvabilitätsverordnung in SAMBAplus* und mögliche Prüfansätze kennen.

Veranstaltungsinhalte

- SAMBAplus*-Berechtigungssystem: Relevante Berechtigungen für Sachbearbeiter, Administratoren bzw. Revisoren
- SAMBAplus*-Grundsystem: relevante Parameterelemente
- Änderungsnachweis für Berechtigungs- und Parameteränderungen
- Übersicht über den Ablauf der SolvV-Meldungserstellung
- manuelle Korrekturen und deren Dokumentation (Änderungsnachweis)
- Nachvollziehbarkeit der Meldepositionen in SAMBAplus* und mit Hilfe der STASAMBA
- Mögliche Kontrollvorgänge (Checkliste)
- häufige Fehlerquellen bei der Meldungserstellung
- SAMBAplus*-Benutzerdokumentation

Die Teilnehmer haben auch Gelegenheit einige Schritte in SAMBAplus* durchzuführen.

Voraussetzungen

Kenntnisse über die gesetzlichen Grundlagen (Standardansatz) der Solvabilitätsverordnung

Besonderer Hinweis

Bitte beachten Sie, dass die Firma Logica die SAMBAplus-Anwendung für die SolvV und die GroMiKV Ende 2012 durch das neue Meldewesentool IBRA ablöst. Schulungen zur Anwendung IBRA werden separat angeboten.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Bereich allgemeine Revision

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.06.12	12.06.12	350,00	EF	22.05.12

Referent/-in

Monika Geiger, Logica Deutschland GmbH & Co KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Summenblattmeldungen in SAMBAplus (626)

Veranstaltungsnummer

06.714.01

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer lernen die Bearbeitung und Erstellung der verschiedenen Meldungen insbesondere der bankenstatistischen Meldungen mit SAMBAplus kennen.

Veranstaltungsinhalte

- kurzer Überblick über die SAMBAplus-Auswertungen für Bankenstatistischen Meldungen
- Summation und Aggregation von Ergebnispositionen
- Plausibilitätsprüfungen und Abstimmprotokoll
- Manuelle Dialogänderungen (Neuanlagen von Formularen, Änderungen etc.)
- Besonderheiten bei variablen Auswertungen
- Auswertungsvergleiche
- Ausgabe der Meldungen in Papierform bzw. als Datei für die Einreichung per Extranet bei der Deutschen Bundesbank
- Änderungsnachweise
- Übungen für die direkte Umsetzung in SAMBAplus

Voraussetzungen

Kenntnisse über die gesetzlichen Grundlagen der Bankenstatistischen Meldungen und der Liquiditätsverordnung

Zielgruppe

Mitarbeiter im Meldebereich Liquiditätsverordnung und Bankenstatistische Meldungen ohne bzw. mit geringen SAMBAplus-Kenntnissen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.06.12	26.06.12	700,00	EF	05.06.12

Referent/-in

Uwe Aman, Logica Deutschland GmbH & Co. KG
Randolf Schreiner, Logica Deutschland GmbH & Co. KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

MaRisk-Unterstützung im Rahmen von Handelsgeschäften mit SimCorp Dimension - Handel (671)

Veranstaltungsnummer

06.713.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit dem Workflow im Sinne der MaRisk im Rahmen von Handelsgeschäften und der Abbildung des Echtbestands in der Anwendung SimCorp Dimension. Sie sind in der Lage, Gattungsdaten anzulegen und Geschäfte in SimCorp Dimension einzugeben. Darüber hinaus können die TeilnehmerInnen Handelsgeschäfte simulieren und Limitauslastungen überprüfen.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeiner Teil

- Grundfunktionalitäten der Anwendung
- Workflow im Sinne der MaRisk im Rahmen von Handelsgeschäften
- Darstellung der Bestandspositionen (Echtbestand)

Spezieller Teil

- Gattungsdatenanlage von OTC-Produkten am Beispiel Schuldscheindarlehen
- Befüllen der Vorlagen bei OTC-Geschäften
- Eingabe von Geschäften (Aktien, Renten, Futures, Zinsswaps, Geldmarkt- und Devisengeschäfte, WP-Repo/WP-Leihe)
- Simulation von Handelsgeschäften
- Überprüfung der Limitauslastung

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) und Praxiserfahrung im Bereich "Handel".

Besonderer Hinweis

Bei der Schulung handelt es sich nicht um eine Multiplikatoren-, sondern um eine Endanwenderschulung und ist der erste Teil der Schulungsmaßnahmen, in der die Grundlagen der Software vermittelt werden sollen. Im Anschluss erfolgt noch eine mindestens zweitägige Unterstützung vor Ort, bei der individuell auf die besonderen Belange jedes Hauses eingegangen wird.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich "Handel", die in den MaRisk-Prozess im Rahmen von Handelsgeschäften eingebunden sind. MitarbeiterInnen aus dem Bereich "Revison" können optional an der Schulung teilnehmen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.04.12	18.04.12	620,00	EF	27.03.12
27.11.12	28.11.12	620,00	Epp	06.11.12

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus Vertriebscontrolling: Flexibles Reporting (690)

Veranstaltungsnummer

06.710.13

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen lernen das Flexible Reporting kennen. Sie sind in der Lage, über das Flexible Reporting SDWH-Berichte abzurufen und zuzuweisen, Berichtsordner anzulegen und zu ändern. Weiterhin können sie über das Flexible Reporting Standardberichte aus dem SDWH individualisieren und einfache individuelle Berichte erstellen.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag:
Einordnung Flexibles Reporting in die FI-Anwendungslandschaft

Berichte abrufen

Administration Flexibles Reporting aus der Sicht des Berichts-administrators

- Welche Personenzugriffsberechtigungen sind nötig (Kurzüberblick)
- Welche Berechtigungen sind für die Berichtsverteilung nötig
- Berichtsordner-Konzept

Berichtsdarstellung und -verteilung

- Berichtslayout
- Schnappschüsse

Standardberichte individualisieren

2. Tag:
Individuelle Berichte erstellen

- Dimensionsbericht anlegen
- Matrixbericht anlegen

Bericht testen und freigeben

Anwendungsbeispiele und praktische Übungen

Voraussetzungen

Kenntnisse im Bereich SDWH - Datenversorgung und VKC, Aktivitäten-controlling sowie Erfahrung im Umgang mit der Auswertungs- und Berichtserstellung.

Besonderer Hinweis

Die Schulungsinhalte werden am Beispiel von Berichten aus dem SDWH vermittelt. Die Vorgehensweise, Berichte aus dem Aktivitäten-controlling und dem IDV zu erstellen, ist weitgehend identisch, aber nicht Bestandteil dieser Schulung.

Einige Schulungsinhalte aus diesem Seminar gehen teilweise über die Belange der IDV-Berichte hinaus, da für die Erstellung von SDWH-Berichten einige Besonderheiten beachtet werden müssen. Darauf wird jeweils während der Schulung hingewiesen.

Informationen zur Einbindung von eigenen Datenquellen erhalten Sie im Seminar 06.710.06 OSPlus-Vertriebscontrolling: Verkaufs-controlling (610).

Zur Nutzung der Anwendung Flexibles Controlling ist der Besuch dieser Schulung Voraussetzung.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit den FI-Anwendungen SDWH arbeiten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
03.05.12	04.05.12	560,00	Epp	12.04.12
09.10.12	10.10.12	560,00	EF	18.09.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma I&S EDV Training

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Intensivierung Aktivitätencontrolling (697)

Veranstaltungsnummer

06.790.31

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer haben einen Überblick über die Möglichkeiten zur Ermittlung von Aktivitäten-Kennzahlen für den Bereich 1 des Vertriebssteuerungscockpits.
Sie kennen die Parametrisierungsmöglichkeiten in OSPlus-Vertrieb zur Steuerung der Anlage von Kontakten und Vertriebserfolgen als wesentliche Grundlage für Aktivitäten-Kennzahlen.

Veranstaltungsinhalte

Vorstellung Mustercockpit Bereich 1 »Aktivitäten«
Vorgehensweise zur Anzeige und Ermittlung der 'Aktivitäten-Kennzahlen' im Bereich 1
Kontakte und Vertriebserfolge im OSPlus als Basis für den Bereich 1 im VSC Tipps und Tricks für die Praxis

- Vertriebserfolgserfassung ein Beispiel aus der Praxis
- Optimierungsmöglichkeiten im Rahmen der Administration (OSPlus Vertrieb)

Voraussetzungen

Die Sparkasse hat das Ziel, das VSC in der Praxis einzusetzen. Die Sparkasse hat die Grundlagen des Aktivitätencontrolling (Nutzung der Vertriebserfolgserfassung und der Aktivitätenberichte) im OSPlus umgesetzt.
Die Sparkasse verfügt über die Zugriffsmöglichkeit auf die Berichtsadministration im OSPlus / Flex-Reporting und den Aufruf von Aktivitätenberichten sowie der Vertriebserfolgserfassung.

Besonderer Hinweis

Die Veranstaltungsreihe besteht aus 5 Modulen:

- S692: Grundlagen Vertriebssteuerungscockpit (1 Tag)
- S693: Administration Vertriebssteuerungscockpit (1 Tag)
- S697: Intensivierung Aktivitätencontrolling (1 Tag)
- S698: Intensivierung Offene Schnittstelle (1 Tag)
- S699: Intensivierung Zielkarte (2 Tage)

Die Module der Veranstaltungsreihe können einzeln gebucht werden.
Ausnahme: Die S692 ist Voraussetzung für den Besuch der S693.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Bereich 'Vertriebssteuerung' mit Schwerpunkt Aktivitätencontrolling.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.08.12	15.08.12	320,00	Epp	25.07.12

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Administration Vertriebssteuerungscockpit (693)

Veranstaltungsnummer

06.790.34

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer haben einen Überblick über die Administrationsmöglichkeiten im Vertriebssteuerungscockpit. Sie kennen die notwendigen Schritte für die Administration des Vertriebssteuerungscockpits und können das Erlernte beispielhaft im OSPlus in Ihrer Produktivumgebung umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

Überblick der Administrations- und Gestaltungsmöglichkeiten

Auswahl der definierten Kennzahlen auf Basis von
- Standardberichten
- oder individuellen Berichten

Zuordnung der Kennzahlen im Cockpit

Administration weiterer Einstellungsmöglichkeiten

Live-Präsentation der Administrationskomponente

Individuelle Administration durch die Sparkasse
- Basis: sparkassenindividuelle Checkliste mit den konzeptionellen Vorgaben für die Administration

Voraussetzungen

Die Sparkasse hat das Ziel, das VSC in der Praxis einzusetzen. Die Sparkasse hat das VSC-Modul S692: Grundlagen Vertriebssteuerungscockpit besucht und die erforderlichen Grundlagen für die Nutzung der gewünschten Cockpitbereiche umgesetzt z.B. auf Basis der angebotenen VSC Intensivierungs-Module (Aktivitätencontrolling, Offene Schnittstelle, Zielkarte). Im Rahmen des VSC-Modul S692: Grundlagen Vertriebssteuerungscockpit wird eine Administrationscheckliste zur Verfügung gestellt, die zur S693 ausgefüllt mitzubringen ist. Diese dient als Basis für die sparkassenindividuelle Administration. Wichtig: Es ist sicherzustellen, dass mindestens ein Teilnehmer pro Sparkasse die in der Administrationscheckliste aufgeführten erforderlichen Berechtigungen verfügt.

Besonderer Hinweis

Die Veranstaltungsreihe besteht aus 5 Modulen:
- S692: Grundlagen Vertriebssteuerungscockpit (1 Tag)
- S693: Administration Vertriebssteuerungscockpit (1 Tag)
- S697: Intensivierung Aktivitätencontrolling (1 Tag)
- S698: Intensivierung Offene Schnittstelle (1 Tag)
- S699: Intensivierung Zielkarte (2 Tage)

Die Module der Veranstaltungsreihe können einzeln gebucht werden.
Ausnahme: Die S692 ist Voraussetzung für den Besuch der S693.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und Administratoren aus dem Bereich "Vertriebssteuerung" und/oder 'Controlling'.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		320,00		

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Grundlagen Vertriebssteuerungscockpit (692)

Veranstaltungsnummer

06.790.30

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer haben einen Überblick über die Funktionsweise des Vertriebssteuerungscockpits und die Inhalte der 'Muster-Cockpits'.
Sie kennen die erforderlichen Vorbereitungsmaßnahmen für den Administrationstermin des Vertriebssteuerungscockpits und können diese eigenständig nach dem Seminar umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

Ausgangssituation und Zielsetzung der Einführungsunterstützung

Darstellung der Grundlagen zum Einsatz des Vertriebssteuerungscockpits (VSC)
- Navigation im Vertriebssteuerungscockpit
- Vorstellung Mustercockpit
- Erläuterung der Grundlagen für die vier Themenbereiche

(Aktivitätenkennzahlen / Gesamtzielerreichung / Absatz- und Ergebnis-Kennzahlen / Informationen auf Mitarbeiter-Ebene) Kennzahlen, Schlüsselwerte, Berichtsquellen, Produktstrukturen, Bedeutung der Verkäuferberichte für das VSC

Ausblick auf Erweiterungen

Vorbereitungsmaßnahmen bis zum Administrationstermin (S693)

Voraussetzungen

Die Sparkasse hat das Ziel, das VSC in der Praxis einzusetzen. Die Sparkasse hat den EinführungsCheck VSC durchgeführt und bei Bedarf entsprechende Maßnahmen aufgesetzt.

Besonderer Hinweis

Das Seminar S692 wird für die Teilnehmer ohne PC durchgeführt.
Die Veranstaltungsreihe besteht aus 5 Modulen:
- S692: Grundlagen Vertriebssteuerungscockpit (1 Tag)
- S693: Administration Vertriebssteuerungscockpit (1 Tag)
- S697: Intensivierung Aktivitätencontrolling (1 Tag)
- S698: Intensivierung Offene Schnittstelle (1 Tag)
- S699: Intensivierung Zielkarte (2 Tage)

Die Module der Veranstaltungsreihe können einzeln gebucht werden.
Ausnahme: Die S692 ist Voraussetzung für den Besuch der S693.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Bereich 'Vertriebssteuerung' und/oder 'Controlling'.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		280,00		

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling (618)

Veranstaltungsnummer

06.791.11

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen machen sich direkt am PC mit dem Modul Aktivitätencontrolling innerhalb der SDWH-Anwendung OSPlus-Vertriebscontrolling vertraut. Sie kennen den Leistungsumfang und können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten in der Praxis anwenden. Insbesondere sind die TeilnehmerInnen in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzuverarbeiten und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen. Die TeilnehmerInnen erlernen, wie Vertriebserfolge entstehen und wie die zugrunde liegenden Strukturen im Änderungsdienst zu administrieren sind.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeine Einführung

- Das Modul Aktivitätencontrolling
- Vertriebserfolge und vertriebliche Aktivitäten im OSPlus
- Einbettung von Kampagnen, Vertriebserfolgen, Ereignissen und Kontakten in das S-Datawarehouse
- Bedeutung des Moduls SDWH-Änderungsdienst für das Aktivitätencontrolling
- Strukturen Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten, Kontakten, Aufgaben und Kampagnen
- Umschlüsselung von Kontaktgrund, Kontakttyp, Reaktionscodes, Kampagnen etc.
- Berechtigungen und Privilegien

Grundlagen und Steuerungsparameter des Aktivitätencontrollings

- Überblick Ereignissystem
- Arten von Vertriebserfolgen (harte vs. weiche Vertriebserfolge)
- Erfassen von Vertriebserfolgen im OSPlus (Masken, Eingabefelder, Zuordnungen)
- Administration von Vertriebserfolgen

Einführung in die Bedienung des Aktivitätencontrollings

- Zugang zur Anwendung
- Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten im Überblick
- Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und Ausgabe

Die Standardberichte des Aktivitätencontrollings

- Verkäuferberichte
- Kontaktberichte
- Aufgabenberichte
- Kampagnenberichte
- Wasserfallstatistik und zugeordnete Bewertungsbasen
- Quotenberichte und deren Datenermittlung
- Ausblick auf individuelle Zielwertberichte (SARA, S-Target)

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Aktivitätencontrolling

- Umschlüsseln Operatives System zu SDWH (MP 14)
- Bedeutung und Pflege der vertragsabschließenden OE-Struktur (MP 10 und 11)
- Bedeutung und Pflege der Produktstrukturen zur Vorverdichtung (MP 20)
- Spezifische Strukturen und Bewertungsbasen des Aktivitätencontrollings (MP 49)
- Sparkassenregeln (MP 91)
- Berechtigungen (MP 95)

Besonderer Hinweis

Das OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Modul Aktivitäten-
controlling ebenfalls das Modul Verkaufscontrolling. Die hier beschriebenen Schulungsinhalte beziehen sich ausschließlich auf die Standardberichte des Moduls Aktivitätencontrolling, also Verkäuferberichte, Kampagnen, Aufgaben und Kontakte, ergänzt um einen Ausblick auf Zielwertsysteme. Die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation werden im Seminar 06.710.06 OSPlus Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling (610) behandelt.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an neue MitarbeiterInnen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebs-steuerung, die im Bereich Aktivitätencontrolling arbeiten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		280,00		

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma I&S IT Beratung & Service GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Meldungen nach der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) (628)

Veranstaltungsnummer

06.714.09

Veranstaltungsziele

Die Seminarteilnehmer lernen die Bearbeitung und Erstellung der AWV-Meldungen mit AWVplus kennen.

Veranstaltungsinhalte

- AWVplus Verarbeitungslogik
- Konfiguration von AWVplus
  - Mandantenverwaltung
  - Rollenkonzept (Rechteverwaltung)
  - Benutzerverwaltung
  - Grundeinstellungen (Parametereinstellung wie das Vier-Augen-Prinzip)
- Meldungserstellung und Meldungsbearbeitung:
  - Import von AWV-Datensätzen
  - Überprüfung von Meldeergebnissen
  - Korrektur von fehlerhaften bzw. unvollständigen

Datensätzen und manuelle Neuanlage von Datensätzen im
Dialog

- Nachvollziehbarkeit von Meldeergebnissen (Drilldown)
- Optionales Vier-Augen-Prinzip zur Kontrolle der erstellten Meldungen
- Ausgabe von Meldungen als PDF-Datei (für Papiermeldungen) bzw. als XML-Datei (für die elektronische Einreichung bei der Bundesbank)
- Nachvollziehbarkeit der Änderungen (Änderungshistorie)
- Unterstützung durch die Hilfefunktionen und das Handbuch
- praktische Übungen im Rahmen der Simulation eines vollständigen Meldetermins

Voraussetzungen

Fachkenntnisse im Bereich der Außenwirtschaftsverordnung

Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die die Meldungen nach der Außenwirtschaftsverordnung erstellen und bearbeiten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.04.12	24.04.12	350,00	EF	03.04.12

Referent/-in

Gerd Rausch, Logica Deutschland GmbH & Co. KG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Risikocontrolling mit SimCorp Dimension 'SCD Risikomanagement' (673)

Veranstaltungsnummer

06.713.04

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit dem Workflow im Sinne der MaRisk im Rahmen von Handelsgeschäften und der Abbildung des Echtbestands in der Anwendung SimCorp Dimension. Sie können Limite pflegen und überwachen, sowie den Value at Risk berechnen. Sie sind darüber hinaus in der Lage, Positionen zu simulieren.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeiner Teil

- Grundfunktionalitäten der Anwendung
- Workflow im Sinne der MaRisk im Rahmen von Handelsgeschäften
- Darstellung der Bestandspositionen (Echtbestand)

Spezieller Teil

- Simulation von Geschäften
- Limitpflege/ -überwachung
- Stichtags- und Periodenrechnung
- Szenarien
- Value at Risk(VaR)-Berechnung

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) und Praxiserfahrung im Bereich "Controlling/ Risikocontrolling".

Besonderer Hinweis

Bei der Schulung handelt es sich nicht um eine Multiplikatoren-, sondern um eine Endanwenderschulung und ist der erste Teil der Schulungsmaßnahmen, in der die Grundlagen der Software vermittelt werden.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich "Controlling/ Risikocontrolling", die in den MaRisk-Prozess im Rahmen von Handelsgeschäften eingebunden sind. MitarbeiterInnen aus dem Bereich "Revision" können optional an der Schulung teilnehmen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.07.12	03.07.12	620,00	Epp	11.06.12
17.09.12	18.09.12	620,00	EF	27.08.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma 1Plusi GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Daten-/Schnittstellenmanagement

Inhaltsverzeichnis

OSPlus: Dokumentenmanagementsystem (DMS) - Grundlagenschulung (333)

Veranstaltungsnummer

06.720.01

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen den Prozess der Vorlagenverwaltung und -erstellung. Darüber hinaus können die TeilnehmerInnen anschließend die Dienste des zentralen Dokumentenmanagementsystems (DMS) auch für sparkasseneigene Vorlagen und angepasste OSPlus-Vorlagen nutzen und in die Praxis umsetzen.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag:
Überblick und Schnellstart

- Formularaufbau
- Formularobjekte
- Positionierung
- Eigenschaften
- Weitere Objekte
- Datenbindung
- Layout
- Positionierung und Hilfsmittel
- Effizientes Arbeiten
- Formularstruktur
- Formulartypen und -eigenschaften
- Formularstruktur
- Finalisierung
- Feldformatierung
- TAB
- Prüfen und Speichern

2. Tag:
Die Vorlagenverwaltung

- Überblick
- Vorlagenübersicht
- Formularcenter
- Formular-Administration
- Migration und Vorlagen
- Gestaltungselemente für OSPlus-Vorlagen
- Streichfelder, Barcode, Feldüberläufe
- Drucksteuerung
- Signaturfelder
- Besonderheiten und Einschränkungen
- Einstellungen im Designer
- Designwerkzeuge und Feldobjekte
- Bibliotheksfunktionen
- Übungen zu Designwerkzeugen und Feldobjekten

Voraussetzungen

Umfassende Kenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit einem Design-Tool, z.B. erworben in der Schulung S335 "ASF-Administration" oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Besonderer Hinweis

Der Besuch der Schulung ist nur für Sparkassen sinnvoll, die in der Zukunft individuelle Formulare mittels des Adobe LiveCycle Designer erstellen und in DMS einbinden möchten.

Für den Einsatz von DMS ohne individuelle Formulare ist deshalb ein Besuch der Schulung nicht erforderlich.

Es besteht die Möglichkeit, dass zur Schulung vorhandene individuelle Formulare (z.B. im Format PDF oder Word) mitgebracht werden können.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die die Administration der Formularerstellung und Vorlagenverwaltung vornehmen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.01.12	13.01.12	700,00	Epp	22.12.11
12.07.12	13.07.12	700,00	EF	21.06.12

Referent/-in

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firma Adobe Act Development & Integration GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus: Dokumentenmanagement (DMS) - End-to-End-Workshop (S339)

Veranstaltungsnummer

06.720.06

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten einen Überblick über das Zusammenspiel von Formularen im ASF (Application Support Facility) und der Vorlagenerstellung mit dem Adobe LiveCycle Designer über das Dokumentenmanagementsystem (DMS) von OSPlus. Durch praktische Übungen sind sie in der Lage, Vorlagen zu erstellen und die Variablenbeschaffung für die ASF-Vorlage vorzunehmen. Weiterhin sind ihnen die erforderliche Bearbeitungsschritte vertraut.

Veranstaltungsinhalte

1. Überblick
- Orientierung: PDF Formulare im DMS-System
- Zusammenspiel ASF, Formulare und OSPlus

2. Vorlagenerstellung Schritt für Schritt
- Vorlage analysieren
- Vorlage importieren
- Vorlage bearbeiten
- Standard-Binding-Datei einbinden
- Vorlage im OSPlus bereitstellen
- Vorlagenattribute einstellen
- Vorlage testen
- Vorlage produktiv setzen

3. Besonderheiten in die Vorlage einbetten
- Barcode
- Offene Felder - geschützte Felder
- Arbeiten mit Masterseiten
- Überlauffelder/Anlageseiten verwenden
- Kopien erstellen
- Vorlage für den DuplexDruck einrichten

4. ASF - Variablenbeschaffung für die Vorlage
- ASF-Dokument erstellen
- Druckfeldertextbaustein erstellen
- ASF-Parameter und Parameterbausteine finden

5. Vorlage & Prozess
- Hinterlegen einer Vorlage in ein Produkt
- Erstellen einer Druckfeldziffer
- Zuweisen einer Druckfeldziffer zu einem Geschäftsvorfall
- Erstellen eines Parameterbausteins für eine Druckfeldziffer
- ASF-Dokument anpassen

6. Klärung von ad-hoc-Fragen

Voraussetzungen

Voraussetzung für die Teilnahme an dieser Schulung ist der Besuch der Schulungen aus dem Gesamtprogramm DMS oder ein vergleichbarer Kenntnisstand:
- S333 - Dokumentenmanagementsystem (DMS) - Grundlagen: Vorlagengestaltung mit dem Adobe LiveCycle Designer
- S334 - Dokumentenmanagementsystem (DMS) - Aufbau: Skripting mit dem Adobe LiveCycle Designer
- S335 - ASF-Administration
- S337 - Dokumentenmanagementsystem (DMS) Aufbau: Gestaltung von dynamischen Formularen

Zielgruppe

AdministratorInnen sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die Formulare erstellen und Vorlagen verwalten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.06.12	15.06.12	700,00	Epp	24.05.12
15.11.12	16.11.12	700,00	EF	25.10.12

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Dokumentenmanagementsystem (DMS) - Aufbau: Gestaltung von Korrespondenz mit Textbausteinen (338)

Veranstaltungsnummer

06.720.05

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit der Erstellung und Verwaltung von Textbausteinen, die im Dokumentenmanagementsystem (DMS) eingesetzt werden. Sie sind anhand praktischer Übungen in der Lage, die DMS-Dienste für Korrespondenz/ Textbausteine optimal zu nutzen. Darüber hinaus können sie die Administration im ASF (Application Support Facility) zur Nutzung von Textbausteinen vornehmen.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen: Dynamische Formulare

- Formulargestaltung mit Teilformularen
- Brief-Vorlagen
- Textbausteine
- Überblick
- Textbausteine definieren
- Der Textbaustein-Dialog
- Steuerungs-Varianten für Vorlagen und Textbausteine
- ASF und Vorlage - Zusammenhänge

Voraussetzungen

Besuch der Schulungen S333 Dokumentenmanagementsystem (DMS)

- Grundlagen: Vorlagengestaltung mit dem Adobe LiveCycle Designer

und der Schulung S335 ASF Administration oder vergleichbarer Kenntnisstand sowie ausreichend Praxiserfahrung. Ein Besuch der S338 direkt im Anschluss an die Schulungen S333, S334, S335 und S337 ist aufgrund der gegebenenfalls fehlenden Praxiserfahrung nicht zu empfehlen.

Zielgruppe

AdministratorInnen sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die Formulare erstellen und Vorlagen verwalten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.05.12	15.05.12	350,00	Epp	24.04.12
24.10.12	24.10.12	350,00	EF	03.10.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Fa. ACT Development & Integration GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus: Dokumentenmanagementsystem (DMS) Aufbau: Gestaltung von dynamischen Formularen (337)

Veranstaltungsnummer

06.720.04

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit der Erstellung und Verwaltung von dynamischen Vorlagen und Textbausteinen, die im Dokumentenmanagementsystem (DMS) eingesetzt werden. Sie sind anhand praktischer Übungen in der Lage, die DMS-Dienste für dynamische Vorlagen optimal zu nutzen. Darüber hinaus können sie die Administration im ASF (Application Support Facility) zur Nutzung von dynamischen Vorlagen vornehmen.

Veranstaltungsinhalte

Überblick

- Einfache dynamische Formulare
- Gestaltung, Teilformulare
- Einfache Dynamik
- Drag and Drop
- Layoutsteuerung bei Seitenumbrüchen
- Dynamische Formulare mit Tabellen
- Dynamik zur Laufzeit: Der Instance Manager
- Scripting Grundlagen für den Instance Manager
- Teilformular Instanzen hinzufügen, entfernen, tauschen, etc.
- ASF und Vorlage - Zusammenhänge

Voraussetzungen

Besuch der Schulungen S333 Dokumentenmanagementsystem (DMS)

- Grundlagen: Vorlagengestaltung mit dem Adobe LiveCycle Designer

und der Schulung S335 ASF Administration oder vergleichbarer Kenntnisstand sowie ausreichend Praxiserfahrung. Ein Besuch der S337 direkt im Anschluss an die Schulungen S333, S334 und S335 ist aufgrund der gegebenenfalls fehlenden Praxiserfahrung nicht zu empfehlen.

Zielgruppe

AdministratorInnen sowie sonstige MitarbeiterInnen, die Formulare erstellen und Vorlagen verwalten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.05.12	14.05.12	280,00	Epp	23.04.12
23.10.12	23.10.12	280,00	EF	02.10.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Fa. ACT Development & Integration GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus: ASF - Administration (335)

Veranstaltungsnummer

06.720.03

Veranstaltungsziele

Die verantwortlichen Mitarbeiter erhalten einen Überblick über die Administration im ASF für OSPlus-Standardformulare und Informationen zur Erstellung eigener ASF-Dokumente für sparkassenindividuelle Formulare.

Veranstaltungsinhalte

ASF (Application Support Facility)
- Erstellung und Aufbau von ASF-Datensätzen
- Bearbeitung von ASF-Datensätzen

Aufbau eines ASF-Dokuments
- Parameter und Variable
- Standardtextbausteine
- Anwendung ausgewählter DCF-Befehle

Aufgaben des ASF-Administrators
- Prüfung der SI-Rundschreiben und SSC-Aktuell
- Einbindung aktualisierter und neuer ASF-Dokumente

Voraussetzungen

Besuch der Schulung OSPlus: Grundlagen der Administration 06.741.01 oder vergleichbare Grundkenntnisse in S-KISS, OSPlus-Portal und der Basisadministration.

Zielgruppe

OSPlus-AdministratorInnen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.02.12	03.02.12	560,00	Epp	12.01.12
23.08.12	24.08.12	560,00	EF	02.08.12

Referent/-in

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus: Dokumentenmanagementsystem (DMS) - Aufbau: Skripting mit dem Adobe LiveCycle Designer (334)

Veranstaltungsnummer

06.720.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen vertiefen ihre Kenntnisse für die Erstellung sparkasseneigener Vorlagen und können das Skripting mit dem Adobe LiveCycle Designer zur Automatisierung von Vorlagen mit JavaScript einsetzen.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag:

- Überblick
- Rund um das Formularfeld
- Zugriff auf Textfelder
- Zugriff auf numerische Felder und eine einfache Berechnung
- Erste Regeln und Hilfsmittel
- Variablen in JavaScript
- Variablen
- Mehrzeilige Skripte
- Überprüfung von Benutzereingaben
- Das Validate Ereignis
- Logische Ausdrücke mit JavaScript
- Analyse von Texteingaben
- Das String Objekt
- Textlänge
- Texte vergleichen
- Teile in Eingaben finden
- Weiterführende Informationen
- Arbeiten mit Drop Down Listen
- Befüllen der Auswahlliste per Skript
- Die if-Anweisung
- Unterschiedliche Aktionen je nach Benutzerauswahl

2. Tag:

- Navigation im Formular
- Seite vor/ zurück
- Erste Seite/ letzte Seite
- Seitenzahl, Gesamtseitenzahl
- Gehe zu Feld...
- Formularobjekt richtig ansprechen
- SOM - Scripting Object Model
- Formularobjekte auf allen Seiten und in Teilformularen ansprechen
- Steuerung der Sichtbarkeit
- Sichtbarkeit
- Verbergen/ Sichtbarmachen
- Vom Layout ausschließen
- Formularobjekte richtig ansprechen
- Funktionen
- Funktionen in JavaScript
- Das Datumsobjekt
- Eine Datumsfunktion
- Das Skriptobjekt
- Bearbeitbarkeit und Farbe
- Bearbeitbar/ Schreibgeschützt
- Hintergrundfarbe
- Aufgaben im Gesamtformular
- Zwischensummen
- Alle Felder ansprechen
- Alle Felder sperren
- Formularentwicklung für OSPlus
- Validierung vor dem Druck
- Dynamischer Barcode

Voraussetzungen

Besuch der Schulung 333 "DMS Grundlagen: Vorlagengestaltung mit
dem Adobe LiveCycle Designer" oder vergleichbarer Kenntnisstand sowie Praxiserfahrung mit DMS und grundlegende Programmierkenntnisse.

Besonderer Hinweis

Der Besuch der Schulung ist für die Sparkassen vorgesehen, die künftig individuelle Formulare mittels des Adobe LiveCycle Designer erstellen
und in DMS einbinden möchten.

Für Sparkassen, die DMS ohne individuelle Formulare einsetzen werden,
ist diese Schulung nicht notwendig.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die die Administration der Formularerstellung und Vorlagenverwaltung vornehmen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.03.12	09.03.12	700,00	Epp	16.02.12
11.10.12	12.10.12	700,00	EF	20.09.12

Referent/-in

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firma Adobe Act Development & Integration GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Inhaltsverzeichnis

OSPlus-Personalsteuerung: Personalcontrolling - Aufbauseminar (604)

Veranstaltungsnummer

06.730.29

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erhalten weiterführende Kenntnissse über die Funktionsweise der Anwendung Personalcontrolling im Flexbilen Reporting. Sie haben die Möglichkeit, ihre bisherigen Erfahrungen mit der Nutzung der Anwendung auszutauschen. Sie erhalten Musterlösungen und Tipps & Tricks zur Anwendung. Sie vertiefen ihr Wissen anhand von praktischen Übungen direkt in der jeweiligen produktiven OSPlus-Umgebung der Sparkasse.

Veranstaltungsinhalte

Funktionsweise Personalcontrolling im Flexiblen Reporting vertiefen:

- Die Grundlagen für den Berichtsabruf
- Berichte exportieren und weiterverarbeiten
- Institutsindividuelle Berichte erzeugen
- Die Berichtsstruktur im Flexiblen Reporting
- Die fachliche Kennzahlenstruktur
- Berichtsdimensionen

Erfahrungsaustausch der Teilnehmer

- Beantwortung von Anfragen aus SRPlus
- Musterlösungen
- Tipps & Tricks

Praktische Anwendungsbeispiele

Übungen für die Teilnehmer im 'Personalcontrolling' im Flexiblen Reporting

Voraussetzungen

Umfassende Kenntnisse über das Kennzahlensystem und Berichtswesen für das Personalcontrolling.
Kenntnisse über das DSGV-Projekt zum Personalcontrolling.
Die Teilnehmer haben zuvor das Seminar 603 - OSPlus-Personalsteuerung: Personalcontrolling - Grundlagenseminar besucht.

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist für die Sparkassen vorgesehen, die bereits über das OSPlus-Portal im Flexiblen Reporting den Ordner 'Personalcontrolling' und dessen Unterordner freigeschaltet und an dem Seminar S603 teilgenommen haben.

Sparkasseneigene User:
Die Teilnehmer benötigen für das Seminar ihren sparkasseneigenen User für den freigeschalteten Aufruf von OSPlus-Portal > Flexibles Reporting > Ordner "Personalcontrolling" und dessen Unterordner. Für den Aufruf des Handbuches 'Personalcontrolling' benötigen die Teilnehmer einen User für das FI-Kundenportal.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich Personal, die für das Personalcontrolling im Hause der Sparkasse verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.05.12	17.05.12	280,00	EF	26.04.12
14.06.12	14.06.12	280,00	Epp	24.05.12
08.11.12	08.11.12	280,00	Epp	18.10.12
05.12.12	05.12.12	280,00	EF	14.11.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARIS für Revisoren - Basis (708)

Veranstaltungsnummer

06.730.08

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind mit den grundlegenden Kenntnissen in PARIS vertraut. Darüber hinaus erhalten die TeilnehmerInnen einen Überblick und eine Einführung in PARIS und die Personaladministration, um eine Prüfung der Anwendung sach- und fachgerecht vornehmen zu können.

Veranstaltungsinhalte

Einstieg in PARIS

Unternehmens- und Mitarbeiterstruktur

Datenerfassung
- Infotypen

Personalmaßnahmen
- Einstellung eines Mitarbeiters

Abrechnungssimulation

Schnellerfassung

Batch-Input Mappen

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich Revision, die für die Anwendung PARIS verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.11.12	19.11.12	280,00	Epp	29.10.12
19.11.12	19.11.12	280,00	EF	29.10.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Meldungen für die Zusatzversorgungskasse (747)

Veranstaltungsnummer

06.730.19

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, die melderelevanten Tatbestände zu erkennen. Sie können die Bildung und Inhalte der Versicherungsabschnitte beschreiben. Darüber hinaus können sie die monatlichen Spooleinträge bearbeiten.

Veranstaltungsinhalte

Aufteilung des zv-pflichtigen Entgelts nach Steuermerkmalen

ZV-Relevanz bei Abwesenheiten

Beschreibung des Buchungsschlüssels

- Einzahler
- Versicherungsmerkmal
- Steuermerkmal

Anzeigen und Drucken der Meldungen

Statusverwaltung

- Meldung manuell übertragen
- Meldung ablehnen

Drucken der Mitarbeiterbescheinigung

Meldungen in Sonderfällen

- Altersteilzeit
- Elternzeit
- unbezahlter Urlaub
- Mutterschutz
- rückwirkende Rentengewährung

Meldebeispiele

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01, 06.730.05, 06.730.15, 06.730.10, 06.730.12 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung sowie PersonalsachbearbeiterInnen in der Personalverwaltung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.09.12	27.09.12	280,00	Epp	06.09.12
27.09.12	27.09.12	280,00	EF	06.09.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Grundlagen der Personaladmin. in der Personalverwaltung/ Lohn- u. Gehaltsabrechnung (700)

Veranstaltungsnummer

06.730.01

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, einfache Sachverhalte in PARISplus selbständig zu bearbeiten. Sie kennen die Grundlagen der Personaladministration in PARISplus. Darüber hinaus sind die TeilnehmerInnen vertraut mit besonderen Geschäftsvorfällen, dem Abrechnungsvorgang sowie Auswertungsmöglichkeiten in PARISplus.

Veranstaltungsinhalte

Oberfläche von PARISplus

Grundsätzliche Einstellungen von PARISplus

Maus-/ Tastaturbefehle

Infotypen und Zeitbindungsklassen

Neuanlage/ Kopieren/ Löschen Infotyp

Was sind Maßnahmen?

Maßnahme Eintritt als Gruppenarbeit

Genereller Ablauf einer Abrechnung

Voraussetzungen

Kenntnisse in der Lohn- und Gehaltsabrechnung

Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Personalabteilung sowie PersonalsachbearbeiterInnen in der Personalverwaltung

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.10.12	17.10.12	560,00	Epp	25.09.12
16.10.12	17.10.12	560,00	EF	25.09.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Getta

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARIS für Revisoren - Aufbau (709)

Veranstaltungsnummer

06.730.09

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erweitern Ihre Kenntnisse zu PARISplus und können diese für weiterführende Prüfungen der Anwendung sach- und fachgerecht nutzen. Sie sind mit dem technischen und organisatorischen Ablauf der Abrechnung vertraut. Sie kennen die Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung, das Ad-hoc Reporting, die Benutzeradministration sowie die Infotypenprotokollierung.

Veranstaltungsinhalte

Technischer und organisatorischer Ablauf der Abrechnung

- Wie ist die Abrechnung organisiert, was ist zu beachten
- Rückrechnung
- Überprüfung der Abrechnungsergebnisse aus dem Protokoll der Abrechnung
- Auswertungsreports

Schnittstelle zur FIBU

- HK-Kontenzuordnung
- Überprüfung des Buchungsbeleges

Ad-Hoc Reporting

- Auswertungen aus den Stammdaten selbst erstellen

Benutzeradministration

- Profile
- Benutzer
- anlegen
- kopieren
- löschen
- anzeigen
- Auswertungsreports

Infotypenprotokollierung

- 4-Augen-Prinzip

Voraussetzungen

Besuch der Schulung 06.730.04 PARIS (PA 100) Grundlagenseminar: Personaladministration in der Personalverwaltung/ Lohn- und Gehaltsabrechnung (700), oder Schulung 06.730.09 PARIS für Revisoren - Basisseminar (708) oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen aus dem Bereich Revision, die für die Anwendung PARIS verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.11.12	20.11.12	280,00	Epp	30.10.12
20.11.12	20.11.12	280,00	EF	30.10.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Personalkostenplanung (750)

Veranstaltungsnummer

06.730.22

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erhalten eine umfängliche Einweisung in die Funktionalitäten der PARISplus-Personalkostenplanung. Anhand von praktischen Übungen sind sie in der Lage, die mittelfristigen Planungsdaten zu parametrieren. Darüber hinaus können sie zukünftige Änderungen personenbezogen abbilden und die benötigten Auswertungen erstellen.

Veranstaltungsinhalte

Datenmodell - Funktionsumfang - Ablauf der PKP

Erläuterung der Grund-Funktionalitäten
- Verwaltung der Planungsszenarien
- Umgang mit den Parametern
- Personalkostenplanung durchführen
- Auswertung der Abrechnungsergebnisse

Pflege der Stamm- und Bewegungsdaten
- Pseudopersonalnummern
- Ändern Personalstammsätze manuell
- Lohnarten
- Krankenkassen
- Sonderzahlungen
- Tariferhöhungen
- ZVK

Auswertungen der Kostenanalyse

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01, 06.730.05 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen, die für die Personalkosten-planung verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.10.12	18.10.12	280,00	EF	27.09.12
18.10.12	18.10.12	280,00	Epp	27.09.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Prüfung der Abrechnungsergebnisse anhand des Abrechnungsprotokolls (703)

Veranstaltungsnummer

06.730.12

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, die Berechnungen anhand des Abrechnungsprotokolls im Einzelnen nachzuvollziehen. Sie kennen die technischen Lohnarten, die aus diesen Berechnungen gebildet werden und können diese auswerten.

Veranstaltungsinhalte

Aufbau der Abrechnung und des Protokolls

Navigieren im Protokoll

Berechnungen
- SV und Steuer
- ZVK
- Aliquotierung (Gehaltskürzung)
- Krankengeldzuschuss
- Zuschuss zum Mutterschaftsgeld
- Nettohochrechnung
- AVMG
- weitere gewünschte Berechnungen

Erläuterung der technischen Lohnarten und deren Auswertungsmöglichkeit

Voraussetzungen

Kenntnisse der Lohn- und Gehaltsabrechnung. Besuch der Schulung S700 "PARIS (PA100: Grundlagenseminar Personaladministration in der Personalverwaltung/ Lohn- und Gehaltsabrechnung" oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Personalwirtschaft, insbesondere SachbearbeiterInnen, die in der Lohn- und Gehaltsabrechnung tätig sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.03.12	14.03.12	280,00	Epp	22.02.12
14.03.12	14.03.12	280,00	EF	22.02.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Abrechnungsergebnisse Altersteilzeit: Spezielle Funktionen (740)

Veranstaltungsnummer

06.730.14

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen das Vorgehen in PARISplus bei Krankheit während der Altersteilzeit. Sie sind vertraut mit den Arbeitsschritten bei Störfällen bzw. Wertguthaben. Sie können PARISplus für die Altersteilzeit-Rückstellung nutzen.

Veranstaltungsinhalte

Berechnung/Nachvollziehen der Altersteilzeit im Protokollbaum im Detail

Reports zur Altersteilzeit

Abwicklung Krankheit während der Altersteilzeit
- Voraussetzungen
- Umsetzung
- Korrektur Lohnart
- Provisionszahlungen
- Nacharbeit

Abwicklung Störfall/Wertguthaben
- Berechnung der SV-Lüfte
- Umsetzung zum Wertguthaben in PARISplus
- Wann liegt ein Störfall vor?
- Störfälle bearbeiten
- Manuelle Berechnung von Wertguthaben, SV-Lüfte bei Störfällen

Umgang mit der Altersteilzeit-Rückstellung
- Technische Voraussetzung und Datenpflege
- Pflege der Infotypen 0001-Organisatorische Zuordnung und 0014 Wiederkehrende Be-/Abzüge
- Besonderheiten bei vorzeitiger Auszahlung
- Aktivitäten zur Rückstellungsbearbeitung
- Berechnungsmethoden und Listen

Voraussetzungen

Die TeilnehmerInnen benötigen praktische Erfahrungen in der Personalverwaltung und/ oder Lohn- und Gehaltsabrechnung und verfügen über fundierte Fachkenntnisse zur Altersteilzeit. Besuch der Schulung 06.730.01 (700), 06.730.06 (S707) oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Personalwirtschaft, insbesondere SachbearbeiterInnen, die in der Personalverwaltung und in der Lohn- und Gehaltsabrechnung tätig sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.08.12	16.08.12	280,00	Epp	26.07.12
16.08.12	16.08.12	280,00	EF	26.07.12

Referent/-in

Birgit Bäumer

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Abrechnungsergebnisse Altersteilzeit (707)

Veranstaltungsnummer

06.730.06

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erwerben Kenntnisse im Rahmen der Gehaltsabrechnung. Darüber hinaus können sie die Altersteilzeitberechnung nachvollziehen.

Veranstaltungsinhalte

Maßnahmen zur Altersteilzeit

Altersteilzeitmodelle

Lohnartenschlüsselung

Darstellung der Berechnungsschritte im Abrechnungsprotokoll

Reports zur Altersteilzeit

Voraussetzungen

Die TeilnehmerInnen benötigen praktische Erfahrungen in der Personalverwaltung und/ oder Lohn- und Gehaltsabrechnung und verfügen über fundierte Fachkenntnisse zur Altersteilzeit. Besuch des Seminars 06.730.01 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalwirtschaft, insbesondere SachbearbeiterInnen, die in der Personalverwaltung und in der Lohn- und Gehaltsabrechnung tätig sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.08.12	15.08.12	280,00	Epp	25.07.12
15.08.12	15.08.12	280,00	EF	25.07.12

Referent/-in

Birgit Bäumer

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Veranstaltungsmanagement (704)

Veranstaltungsnummer

06.730.07

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen haben Grundkenntnisse im PARISplus-Veranstaltungsmanagement. Sie können selbständig eine Veranstaltungsumgebung in PARISplus aufbauen und betreiben.

Veranstaltungsinhalte

PARISplus im Überlick

Arbeiten mit PARISplus

Ziele und Inhalte des Veranstaltungsmanagements

Zusammenhang zwischen Organisationsmanagement , Personalmanagement, Veranstaltungsmanagement, Personalentwicklung

Veranstaltungsvorbereitung
- Aufbau und Pflege des Veranstaltungsumfeldes (Orte, Räume, Resourcen, Firmen, Referenten, ..)
- Aufbau und Pflege der Veranstaltungshierarchie
- Veranstaltungsgruppen
- Veranstaltungstypen

Veranstaltungsdurchführung
- Teilnehmer buchen
- Listen buchen
- Veranstaltung absagen/f ixieren
- Veranstaltung sperren/ entsperren

Veranstaltungsnachbereitung
- Aufbau und Pflege des Qualifikationskataloges
- Qualifikation eines Mitarbeiters durch Seminarbesuch
- Automatische Übertragung des Qualifikationsmerkmales
- Zuordnung einer Qualifikation
- Zuordnung einer Anforderung an Planstelle/ Stelle

Auswertungen
- Unterschriftenliste
- Seminarpass/ Seminarhistorie
- Statistiken

Voraussetzungen

Besuch des Seminars 06.730.01 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung, insbesondere im Bereich Personalentwicklung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.01.12	26.01.12	280,00	Epp	05.01.12
26.01.12	26.01.12	280,00	EF	05.01.12

Referent/-in

Ralph Sprenger, Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISPlus: Zusatzversorgung (746)

Veranstaltungsnummer

06.730.10

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen können die Berechnung des zvk-pflichtigen Entgelts vorzunehmen. Sie kennen die steuerliche Behandlung der Umlagen und der Beiträge. Darüber hinaus sind sie in der Lage, die Ermittlung des SV-Hinzurechnungsbetrages nachzuvollziehen.

Veranstaltungsinhalte

Berechnung zv-pflichtiges Entgelt
- Eingabefelder
- Höchstgrenzen
- Regel- und Sonderentgelt
- Ermittlung in Sonderfällen

Steuerliche Behandlung
- ZV-Umlage
- ZV-Beiträge
- Pflicht- und Zusatzbeitrag

Berechnung SV-Hinzurechnungsbetrag
- Verarbeitung
- Abrechnungsprotokoll

ZVK-Zuflussprinzip
- Zeitliche Zuordnung
- Laufendes Entgelt, Einmalzahlungen, Nachzahlungen
- Besonderheiten
- Beinflussung des Zusflussprinzips
- Darstellung auf dem Entgeltnachweis
- Datenpflege

Eingaben zum Infotyp IT0051-VBL/ZVE-Daten

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01 (S700), 06.730.05 (S706), 06.730.15 (S741) und 06.730.12 (S703) oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Personalabteilung sowie PersonalsachbearbeitInnen in der Personalverwaltung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.09.12	26.09.12	530,00	EF	04.09.12
25.09.12	26.09.12	530,00	Epp	04.09.12

Referent/-in

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Berichtswesen (705)

Veranstaltungsnummer

06.730.04

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erhalten einen Überblick über den PARISplus-Berichtsbaum. Sie kennen die darin enthaltenen Reports und Dienst-programme. Sie sind in der Lage, den passenden Report bzw. die passende Auswertung gemäß den vorliegenden Anforderungen auszuwählen und in einer jederzeit wieder verwendbaren Form zu speichern. Weiterhin lernen sie die Parametrierung und Besonderheiten einiger Auswertungen und Dienstprogramme kennen. Sie sind in der Lage, Auswertungen und Statistiken zu erstellen und deren Ausgabeformate anzupassen.

Veranstaltungsinhalte

Allgemeines zum Berichtswesen
- Überblick über die Standardberichte im Berichtsbaum

Grundsätzlicher Umgang in den Reports
- Aufbau und Handhabung der Selektionsmasken
- Erstellung und Umgang mit Varianten
- Umgang mit den Ergebnislisten und Layout-Bearbeitung

Exportieren von Ergebnislisten in Excel und Word (Serienbrief)
Spezielle Berichte:
- Mitarbeiterliste - Personalstandsveränderungen
- Zeitdaten - Urlaubsreports
- Rückstellungen von Urlaubs- und Zeitguthaben
- Buchungsbelege FIBU/ KORE
- Anzeige des Clusters RD

Erstellung von Batch-Input-Mappen (IT0014 / IT0015)
Infotypenprotokollierung

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01, 06.730.05, 06.730.15 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung und an Fachpromotoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.06.12	27.06.12	560,00	Epp	05.06.12
04.07.12	05.07.12	560,00	EF	13.06.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Getta

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Neuanlagen und Maßnahmen in der Personalverwaltung/Lohn- und Gehaltsabrechnung (706)

Veranstaltungsnummer

06.730.05

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen vertiefen ihr bisheriges Wissen in PARISplus. Sie lernen alle Maßnahmen und deren Besonderheiten kennen. Weiterhin erweitern sie ihre Kenntnisse zur Personalabrechnung. Darüber hinaus lernen sie den Umgang mit der Schnellerfassung sowie die Verarbeitung von Batch-Input Mappen kennen.

Veranstaltungsinhalte

Maßnahme
- Neuanlage
- Pflegen
- Löschen

Besprechung aller Maßnahmen
- Vorgehensweise
- Besonderheiten

Technischer und organisatorischer Ablauf der Abrechnung

Schnellerfassung
- Personenübergreifende Schnellerfassung
- Personenbezogene Schnellerfassung
- Arbeitsschritte
- Schnellerfassung per Excel-Tabelle

Batch-Input
- Methode
- Übertragung

Voraussetzungen

Besuch des Seminars 06.730.01 oder vergleichbarer Kenntnisstand. Zusätzlich werden Kenntnisse in der Lohn- und Gehaltsabrechnung benötigt.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung sowie PersonalsachbearbeiterInnen in der Personalverwaltung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.11.12	29.11.12	840,00	EF	06.11.12
27.11.12	29.11.12	840,00	Epp	06.11.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Datenerfassungs- und -übermittlungsverordnung (DEÜV) (748)

Veranstaltungsnummer

06.730.20

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, die melderelevanten Tatbestände nach der Datenerfassungs- und -übermittlungsverordnung (DEÜV) einzugeben und zu pflegen. Darüber hinaus führen sie eine Fehleranalyse und deren Bereinigung durch. Sie sind in der Lage die Folgeaktivitäten selbständig abzuwickeln. Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung.

Veranstaltungsinhalte

Relevante Stamm- und Zeitdaten verarbeiten

Infotypen IT0013-Sozialversicherung, IT0020-DEÜV, IT0079 (SV-Zusatzversicherung) bearbeiten.

Melderelevante Sachverhalte
- Personalmaßnahmen
- Abwesenheitsarten

Meldung erstellen
- Ablauf
- Eingaben
- Simulation

Berichte zur DEÜV im Berichtsbaum

Kontrolle der erzeugten Meldungen
- Fehleranalyse
- Bereinigung

Handling

Übung Fallbeispiele

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01, 06.730.05 und 06.730.15 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.05.12	10.05.12	280,00	Epp	19.04.12
10.05.12	10.05.12	280,00	EF	19.04.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus für Fachpromotoren: Personalsachbearbeitung und Administration (702)

Veranstaltungsnummer

06.730.03

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, die Aufgaben zur Betreuung der monatlichen Abrechnung und deren Folgeaktivitäten selbständig abzu-wickeln. Sie können mit Batch-Input-Mappen umgehen und Kontrollen durchführen sowie Berechtigungen in PARISplus vergeben und Kostenstellen pflegen. Darüber hinaus können die TeilnehmerInnen in ihrer Funktion als Personalabrechner den Ablauf einer Abrechnung in allen Phasen, der Überprüfung und Korrektur inklusive der Folge- und sonstigen Aktivitäten beurteilen.

Veranstaltungsinhalte

Personalabrechnung
- Abläufe der Abrechnung
- Abrechnungsprotokoll
- Überprüfung und Korrektur der Abrechnung
- Lohnkonto und Lohnartennachweis
- Rückrechnung
- Folgeaktivitäten der Abrechnung

Schnittstellen zur Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung etc.
- Kontierung und Pflege der Lohnarten für Finanz- und Aufwandskonten
- Aktivitäten zu der monatlichen Abrechnung
- Fehleranalyse und Behebung
- Änderung des Layouts

Monatliches Handling DEÜV und ZVK

Pflege der Kostenstellen
- Allgemeines und Symbole
- Anlegen, Anzeigen, Änderung und Löschen
- Kostenstellen zuweisen

Mitteilungen auf Entgeltnachweisen
- Standardtexte
- Neue Texte anlegen
- Umgang mit dem Editor
- Mitteilungen über Schnellerfassung

Voraussetzungen

Kenntnisse in der Lohn- und Gehaltabrechnung. Besuch der Seminare 06.730.01, 06.730.05, 06.730.15 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen der Personalabteilung, die als Ansprechpartner (Fachpromotor) für das PARISplus-Team der Finanz Informatik fungieren und u.a. Administrator für die Benutzerverwaltung in PARISplus sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.10.12	30.10.12	560,00	Epp	08.10.12
29.10.12	30.10.12	560,00	EF	08.10.12

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Einsatzplanung für Auszubildende (AEP) (725)

Veranstaltungsnummer

06.730.13

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen haben Grundkenntnisse in der PARISplus-Einsatzplanung für Auszubildende. Sie können selbständig das fachliche und technische Customizing vornehmen und eine Planung in PARISplus erstellen.

Veranstaltungsinhalte

PARISplus im Überblick

Arbeiten mit PARISplus

Ziele und Inhalte der Azubi-Einsatz-Planung AEP

Allgemeine Voreinstellungen
- Sparkassenspezifische Einstellungen für das Tool
- Technisches und fachliches Customizing

Datenpflege im Personalstammsatz
- Anlage und Pflege der zugehörigen Infotypen

Datenpflege im Ausbildungscenter
- Ausbildungsberufe, -inhalte, -gruppen anlegen und zuweisen
- Pflichtbereiche, Schulen und IHKs anlegen und zuweisen

Pflege der Ausbildungsabteilungen/-plätze
- Einbindung der vorhandenen Organisationsstruktur

Auswertungen/ Planung von Ausbildungsdurchläufen
- Allgemeine Auswertungen

Erstellen von Planungsvorschlägen

Nachbearbeitung von erstellten Planvorschlägen

Manuelle Planung von Einzeleinsätzen

Voraussetzungen

Besuch des Seminars 06.730.01 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Personalabteilung, insbesondere im Bereich Personalentwicklung/ Ausbildung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
27.01.12	27.01.12	280,00	EF	06.01.12
27.01.12	27.01.12	280,00	Epp	06.01.12

Referent/-in

Ralph Sprenger, Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Schriftverkehr u. Reisekosten in der Personalverwaltung/ Lohn- u. Gehaltsabrechnung (742)

Veranstaltungsnummer

06.730.16

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen lernen die Zusatzmodule Schriftverkehr und Reisekosten kennen. Weiterhin sind sie in der Lage, die Zusatzmodule in der Praxis einzusetzen und zu nutzen.
Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen die für die Reisekosten verantwortlich sind bzw. an MitarbeiterInnen aus der Personalabteilung die für den Schriftverkehr zuständig sind.

Veranstaltungsinhalte

Automatisierter Schriftverkehr
*Formularfelder in Word einstellen
*Berechtigungen verteilen
*Formulare aus MS-Office in PARISplus zordnen
*Vortrangsakten anlegen und suchen
*Auswertung/Reporting
Reisekosten
*Voraussetzungen (Infotyp 'Reiseprivilegien', Kostenstelle)
*Reisekostendaten erfassen und verwalten
*Reisekostenabgrechungen gehmingen
*Reisekosten abrechnen und verbuchen
*Auswertungsmöglichkeiten zu den Reisekosten
*Überleitung an die Personalabrechnung und Auszahlung
*Stornierung einer gebuchten Reise
*Berechtigungen

Voraussetzungen

Besuch der Schulung 06.730.01 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen, die für die Reisekosten verantwortlich sind bzw. MitarbeiterInnen aus der Personalabteilung, die für den Schriftverkehr zuständig sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
31.01.12	31.01.12	280,00	Epp	10.01.12
23.08.12	23.08.12	280,00	EF	02.08.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Krankengeld- und Mutterschaftsgeldzuschussberechnung (744)

Veranstaltungsnummer

06.730.18

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, selbständig den Krankengeldzuschuss in PARISplus zu berechnen. Sie sind vertraut mit der Abwicklung des Mutterschaftsgeldzuschusses. Sie können die erforderlichen Eingaben in der Anwendung vornehmen und bearbeiten.

Veranstaltungsinhalte

Krankengeldzuschussberechnung
- Grundsätzliches
- Erforderliche Eingaben für die maschinelle Krankengeldzuschussberechnung
- Vorgehen bei Neu- und Altfällen
- Vorgabe von Lohnarten
- Erforderliche Eingaben für die manuelle Auszahlung desKrankengeldzuschusses
- Abrechnungsprotokolle

Mutterschaftsgeldzuschussberechnung
- Abrechnungsgrundlagen
- Erforderliche Eingaben für die maschinelle Zuschussberechnung des Mutterschaftsgeldes
- Arbeitsschritte bei der Erfassung relevanter Daten
- Erforderliche Eingaben für die manuelle Auszahlung des Mutterschaftsgeldes
- Abrechnungsprotokolle
- Überprüfung der Zuschussberechnung im Berichtsbaum mittels Exceltabelle

Voraussetzungen

Grundkenntnisse in der Lohn- und Gehaltsabrechnung, insbesondere
im Bereich "Steuerrecht", "SV-Recht" und "ZVK".
Besuch der Seminare 06.730.01 und 06.730.12 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung, die für die Lohn- und Gehaltsabrechnung verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.03.12	13.03.12	280,00	Epp	21.02.12
13.03.12	13.03.12	280,00	EF	21.02.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Berichtswesen: Spezielle Funktionen (Aufbauseminar) (745)

Veranstaltungsnummer

06.730.11

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen erhalten einen Überblick über die direkte Auswertung von internen Tabellen innerhalb von PARISplus. Sie sind in der Lage, per Schnellerfassung "Massendaten" als Zugänge, Veränderungen oder Löschungen zu erzeugen. Weiterhin lernen sie die Parametrierung und Besonderheiten des ad-hoc-Queries kennen. Darüber hinaus sind sie in der Lage, Auswertungen und Statistiken zu erstellen und deren Ausgabeformate anzupassen.

Veranstaltungsinhalte

Umgang mit der "allgemeinen Tabellenanzeige"
- Einstellungen und Parametrierung

Schnellerfassung von
- Bezügen
- Steuerdaten
- Mitteilungen
- Abwesenheiten
- Entgeltbelegen

Ad-hoc-Query
- Einstellungen und Parametrierung
- Statistiken
- Mengenoperationen

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01 und 06.730.04 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung und an Fachpromotoren.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.05.12	21.05.12	280,00	Epp	30.04.12
08.06.12	08.06.12	280,00	EF	18.05.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Getta

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Abwesenheiten in der Personalverwaltung/ Lohn- u. Gehaltsabrechnung (743)

Veranstaltungsnummer

06.730.17

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen lernen die Auswirkungen der Abwesenheiten in der Personalabrechnung kennen. Weiterhin wissen sie, welche Auswirkungen dies auch noch auf die Erstellung von Statistiken, DEÜV-Meldungen, ZVK-Meldungen und Bescheinigungen hat.

Veranstaltungsinhalte

Abwesenheitsarten

Kürzung der Entgeltbestandteile anhand der Abwesenheiten

Auswirkung der Abwesenheiten auf die Höhe der Sparkassen-sonderzahlung

Unterbrechung bei der tariflichen Umstufung

Auswirkung der Abwesenheiten auf die Ermittlung der SV-Tage, Steuertage und Anzahl "U" in der Lohnsteuerbescheinigung

Relevanz der Abwesenheiten bei dem Auslösen von DEÜV- und ZVK-Meldungen

Auswirkung von Arbeitsunterbrechungen auf Statistiken

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01, 06.730.05, 06.730.15 und 06.730.12 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung sowie PersonalsachbearbeiterInnen in der Personalverwaltung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.04.12	25.04.12	280,00	Epp	04.04.12
25.06.12	25.06.12	280,00	EF	04.06.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Organisationsmanagement (701)

Veranstaltungsnummer

06.730.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen haben Grundkenntnisse im PARISplus-Organisationsmanagement. Sie können selbständig eine Organisationsstruktur in PARISplus aufbauen und betreiben.

Veranstaltungsinhalte

PARISplus im Überblick

Arbeiten mit PARISplus

Organisationsmanagement und Organisationsdaten

Objektbeschreibung

Weitere Bearbeitungsmöglichkeiten innerhalb der Aufbauorganisation

Ergänzende Organisationsdaten

Planstellenbeschreibung
- Aufgabenkatalog

Personalentwicklung
- Qualifikationen und Anforderungen

Berichtswesen, Berichtsbaum in PD

Add-On-Tool: org-manager

Tipps & Tricks

Voraussetzungen

Kenntnisse in der Organisationsstruktur der eigenen Sparkasse und PC-Grundkenntnisse

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen der Personalabteilung sowie MitarbeiterInnen, die für die Abbildung der Sparkassen-Organisationsstruktur in PARISplus verantwortlich sind (z.B. MitarbeiterInnen aus dem Bereich "Organisation").

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.01.12	25.01.12	560,00	Epp	03.01.12
21.08.12	22.08.12	560,00	EF	31.07.12

Referent/-in

Herr Ralph Sprenger, Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

PARISplus: Altersvermögensgesetz (749)

Veranstaltungsnummer

06.730.21

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, die Unterschiede in der steuerlichen und beitragsrechtlichen Behandlung der verschiedenen Durchführungswege zu erkennen. Sie können die Differenzierung zwischen Neuzusagen und Altzusagen vornehmen. Sie sind in der Lage, die Zusammenhänge zwischen der Entgeltumwandlung und der kapitalgedeckt finanzierten ZVE zu beurteilen.

Veranstaltungsinhalte

Infotyp 0699-Altersvermögensgesetz eingeben

- Anlagearten (Durchführungswege)
- Entgeltumwandlung
- Felder

Flexible Vertragsmodelle für Durchführungswege zuordnen

Steuerliche und beitragsrechtliche Behandlung der Altersvorsorge

Mehrere Durchführungswege

AVmG-Kontingentenabtragung

- Kontigentarten
- Ermittlung der Beiträge
- Neubildung der Kontingente
- Prüfung der Kontingente

Sonderfälle

- Umwandlung der VL-Arbeitgeberleistung
- Entgeltumwandlung in Zeiten mit Anspruch auf Mutterschaftsgeld oder Krankengeldzuschuss
- Auswirkung der Entgeltumwandlung bei Altersteilzeit

Rückwirkende Stornierung einer Entgeltumwandlung

Umbuchung in den Kontingenten

Report zur Auswertung des AVmG mit Besteuerungsart

Voraussetzungen

Besuch der Seminare 06.730.01, 06.730.05 und 06.730.12 oder vergleichbarer Kenntnisstand.

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen in der Personalabteilung sowie PersonalsachbearbeiterInnen in der Personalverwaltung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
08.11.12	08.11.12	280,00	Epp	18.10.12
08.11.12	08.11.12	280,00	EF	18.10.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Firma Krebes

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

OSPlus-Personalsteuerung: Personalcontrolling - Grundlagenseminar (603)

Veranstaltungsnummer

06.730.28

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, über das im OSPlus-Portal befindliche Flexible Reporting unter dem Ordner Personalcontrolling Standardreports aufrufen. Sie kennen die Analysemöglichkeiten der bereitgestellten Personalkennzahlen. Sie sind in der Lage, über die Steuerungsfelder Personalbestand, Personalkosten, Personalrisiko und Personalentwicklung Auswertungen vorzunehmen. Sie können Handlungsmaßnahmen für die Personalsteuerung ableiten. Abgerundet wird das Seminar anhand von praktischen Übungen direkt in der jeweiligen produktiven OSPlus-Umgebung der Sparkasse.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag:

Einführung in das Personalcontrolling

Überblick über die Funktionsweise 'Personalcontrolling' im Flexiblen Reporting:

- Die Grundlagen für den Berichtsabruf
- Berichte abrufen
- Berichte anzeigen (Report/Anzeige)
- Layout
- Schnelleinstieg
- Kommentar
- Wechsel der Berichtsdimension (Drill) ausführen
- Einzeldurchgriff
- Zeitreihenanalyse ausführen
- Kreuztabelle ausführen

- Berichte exportieren und weiterverarbeiten

- Die Daten über das Personalcontrolling in der Berichtsstruktur des Flexiblen Reporting

- Berichtsordner Personalbestand, Personalführung, Personalkosten, Personalentwicklung und Personalrisiko

- Die Berichtsergebnisse mit Hilfe von Berichtsdimensionen durch Veränderung der ausgewählten Ausprägung verfeinern

Umsetzung Personalcontrolling im SDWH

- Erläuterung der Kopfparameter (Dimensionen)
- Erläuterung der Bewertungsbasen (Fakten)
    - Personen
    - Planstellen
    - Personalmaßnahmen

Umgang mit dem Benutzerhandbuch 'Personalsteuerung'

2. Tag:

Praktische Anwendungsbeispiele

Übungen für die Teilnehmer im 'Personalcontrolling' im Flexiblen Reporting

Voraussetzungen

Umfassende Kenntnisse über das Kennzahlensystem und Berichtswesen für das Personalcontrolling. Kenntnisse über das DSGV-Projekt zum Personalcontrolling.

Besonderer Hinweis

Das Seminar ist für die Sparkassen vorgesehen, die bereits über das OSPlus-Portal im Flexiblen Reporting den Ordner Personalcontrolling und dessen Unterordner freigeschaltet haben.

Sparkasseneigene User:
Die Teilnehmer benötigen für das Seminar ihren sparkasseneigenen User für den freigeschalteten Aufruf von OSPlus-Portal > Flexibles Reporting > Ordner "Personalcontrolling" und dessen Unterordner. Für den Aufruf des Handbuches 'Personalcontrolling' benötigen die Teilnehmer einen User für das FI-Kundenportal.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich 'Personal', die für das Personalcontrolling im Hause der Sparkasse verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.05.12	16.05.12	280,00	EF	24.04.12
12.06.12	13.06.12	280,00	Epp	22.05.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Marktfolge: Produkt-/Kunden-/Vertrags-/Auftragsmanagement

Inhaltsverzeichnis

Zinsprolongation innerhalb von OSPlus administrieren (520)

Veranstaltungsnummer

06.781.01

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit den vorbereitenden administrativen Tätigkeiten zur Nutzung der Anwendung Zinsprolongation. Sie können die Anlass- und Ergebnisgenerierung der Zinsauslaufermittlung gestalten. Weiter-hin kennen sie die Details zur Administration in den Bereichen Berechtigungen, Institutswerte, Modellberechnungen, Schlüssel-verzeichnisse, automatische Umstellung auf variable Konditionen, Vertriebscontrolling und Drucken. Sie sind in der Lage, die Möglichkeiten und Auswirkungen der Administration anhand praktischer Beispiele nachzuvollziehen.

Veranstaltungsinhalte

Anwendung Zinsprolongation
- Live-Präsentation

Zinsauslaufermittlung administrieren
- Anlassgenerierung festlegen
- Ereignisgenerierung bestimmen
- SQL-Auswertung durchführen

Auf variablen Zins umstellen
- Folgeprodukt definieren

Berechtigungen einstellen
- Zugang ändern
- Kreditkontrolle PRO-KREKO ausführen

Institutswerte festlegen
- AZ6-I-Satz anpassen

OSPlus Kredit-Kreditkontrolle durchführen
- Tätigkeiten vornehmen

Schlüsselverzeichnis BZP erstellen
Modellberechnung einbinden
Drucken von Textbausteinen administrieren
Controlling vornehmen
- Auswertung Ablösung bearbeiten
- Auswertung erfolgreiche Prolongationen umsetzen
- Auswertung Zinsprolongationsquote erstellen
- Aktivitätenberichte benutzen

Voraussetzungen

Grundlegende Kenntnisse der Administration innerhalb von OSPlus.

Besonderer Hinweis

Sofern die TeilnehmerInnen auch fachverantwortlich für den eigentlichen Bearbeitungsprozess sind, empfehlen wir ebenfalls den Besuch des Multiplikatorenseminars S521 Die Zinsprolongation innerhalb von OSPlus durchführen.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen der Marktfolge Aktivgeschäft, Kreditabteilung und/oder Organisation, die für die Anwendung Zinsprolongation die fachlichen Vorgaben erstellen sowie die Administration vornehmen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		385,00		

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma CSC Deutschland Solutions GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Rollout: Avale im OSPlus-Portal bearbeiten (202)

Veranstaltungsnummer

06.791.08

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen den Leistungsumfang der Anwendung 'Avale' im OSPlus-Portal. Sie können Avalverträge einrichten und verwalten. Weiterhin sind sie in der Lage, Buchungen von Avalkonten vorzunehmen und Auskünfte über Avalkonten zu erteilen. Anhand von praktischen Übungen können sie den Ausdruck von Aval-Formularen erzeugen. Darüber hinaus kennen sie die Dokumentationen und Auswertungen von Avalumsätzen für interne und externe Zwecke.
Das Seminar richtet sich an MultiplikatorInnen aus dem Bereich 'Markt' bzw. 'Marktfolge', die für die Erfassung und Bearbeitung von Avalen verantwortlich sind.

Veranstaltungsinhalte

Einführung in die Anwendung 'Avale' im OSPlus-Portal

- Leistungsumfang und Darstellung der Änderungen gegenüber der bisherigen Anwendung unter S-KISS
- Besonderheiten und Funktionen der Anwendung

Vorgänge in der Anwendung 'Avale' im OSPlus-Portal durchführen

- Avalvertrag anlegen, bearbeiten und umwandeln
- Vertragswerte ansehen
- Avalformulare drucken
- Inanspruchnahme einbuchen
- Rechnungswerte ansehen
- Avalkonto einbuchen, ausbuchen und auflösen
- Fremdwährungsavale bearbeiten vs. EURO-Schattenkonten (S-KISS)

Voraussetzungen

Kenntnisse im Bereich der 'Avalbearbeitung'.
Fundierte Kenntnisse mit der Navigation des OSPlus-Portals und des OSPlus-Produktbaukasten.
Kenntnisse über die Vorgehensweise im Rahmen des Rollouts der neuen Avalanwendung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		300,00		

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Fa. Steria Mummert Consulting AG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Rollout: Avale im OSPlus-Produktbaukasten administrieren (201)

Veranstaltungsnummer

06.791.07

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen den Leistungsumfang der Anwendung 'Avale' im OSPlus-Portal. Sie können die Basisadministration von Institutswerten, Schlüsselverzeichnissen und Berechtigungen vornehmen. Weiterhin sind sie in der Lage, Produktvarianten und Bestandsproduktleistungen zu administrieren. Darüber hinaus sind die Besonderheiten, die durch den Vererbungsmechanismus in der Anwendung entstehen, bekannt.
Das Seminar richtet sich an AdministratorInnen, die die Administration der Anwendung 'Avale' im OSPlus-Produktbaukasten vornehmen.

Veranstaltungsinhalte

Kurze Einführung in die Anwendung "Avale" im OSPlus-Portal

- Leistungsumfang und Darstellung der Änderungen gegenüber der bisherigen Anwendung unter S-KISS
- Besonderheiten und Funktionen der Anwendung

Umstellung der Administration von S-KISS auf OSPlus-Portal

- genereller Ablauf der Umstellung
- Standardvarianten
- Umgang mit alten und neuen Bestandsproduktvarianten
- Umgang mit Mehrwährung

Administration in der Anwendung "Avale" im OSPlus-Produktbaukasten vornehmen

- Produktadministration
  - Bestandsproduktgruppen, -schablonen, -varianten
  - Leistungsprodukte
  - Elementarten (Besonderheiten bei Vererbung)
- Basisadministration
- Kundeninformationen

Voraussetzungen

Kenntnisse der OSPlus-Administration. Kenntnisse im Bereich der 'Avalbearbeitung'.
Fundierte Kenntnisse mit der Navigation des OSPlus-Portals und des OSPlus-Produktbaukasten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.07.12	17.07.12	300,00	EF	25.06.12

Referent/-in

MitarbeiterInnen der Fa. Steria Mummert Consulting AG

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Zinsprolongation innerhalb von OSPlus durchführen (521)

Veranstaltungsnummer

06.781.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen können fachlich den Nutzen und Einsatz der Anwendung Zinsprolongation für die eigene Sparkasse bewerten.
Sie kennen die grundlegenden Funktionen der Anwendung sowie die Bearbeitungsschritte eines Prolongationsvorgangs. Sie sind in der
Lage, anhand von praktischen Fällen selbständig Geschäftsvorfälle zu
bearbeiten sowie Angebote zu berechnen und für Kunden zu erstellen.

Veranstaltungsinhalte

Anwendungsgebiete für die Nutzung der Anwendung Zinsprolongation
Einstiegsmöglichkeiten der Anwendung Zinsprolongation aufrufen

- Schnellstartkürzel
- Menü
- Objektverwalter

Die Maske Vorgangsinformationen nutzen

- Akte zuordnen
- Bearbeitungsschritte anzeigen
- Mitarbeiter zum Vorgang festlegen
- Aufgaben bearbeiten
- Notizen erstellen

Mit Personeninformationen umgehen
Darlehenskonten prolongieren
Modellberechnung anfertigen

- Besprechung der Berechnungsvarianten anhand von Beispielen

inkl. Defaultbelegung
Textbausteine drucken
Kreditkontrolle durchführen
Angebote in den juristischen Bestand übernehmen
Vorgang beenden / Bearbeitung unterbrechen
Automatisch auf variablen Zins umstellen
Auswertungen erstellen

Voraussetzungen

Kenntnisse mit der Navigation innerhalb des OSPlus Portals.

Besonderer Hinweis

Sofern die TeilnehmerInnen auch die Administration der Anwendung
Zinsprolongation vornehmen, empfehlen wir ebenfalls den Besuch des
Seminars S520 Die Zinsprolongation innerhalb von OSPlus administrieren.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen der Marktfolge Aktivgeschäft, Kreditabteilung und/
oder Organisation, die als Fachverantwortliche mit der Anwendung Zinsprolongation arbeiten und die vermittelten Kenntnisse als MultiplikatorInnen in der Sparkasse weitergeben sollen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		385,00		

Referent/-in

Mitarbeiter der Firma CSC Deutschland Solutions GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Multikanal - Medialer Vertrieb

Inhaltsverzeichnis

Das neue Redaktionssystem 'Elexir' der Internet-Filiale 5.0 (224)

Veranstaltungsnummer

06.760.01

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen die neuen Funktionen des Redaktionssystem 'Elexir' der Internet-Filiale 5.0. Sie können den Auftritt der Internet-Filiale selbständig bearbeiten und pflegen. Darüber hinaus sind die TeilnehmerInnen in der Lage, den von den regionalen Sparkassen- und Giroverbänden bereitgestellten Rahmenauftritt entsprechend den Bedürfnissen der Sparkasse zu individualisieren.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag: Grundlagen

Einführung in die Internet-Filiale 5.0

Einführung in das Redaktionssystem 'Elexir'
-Aufbau und Funktionsüberblick
-Verwaltung
-Rollen- und Rechtemanagement

Das SingleLogin (SSO)

Das Administrations-Tool
-Grundlagen und Arbeiten mit Paramter
-Das Elemente-Pool
-Konfiguration der Produkte und die Check-Module

Der Arbeitsplatz

Der Import- und der Export

2. Tag: Praxisorientiertes Anwenden

Zusammenfassung der Grundlagen

Das Seitenklassen-Konzept

Änderungen von Bestandsseiten

Anlegen
-neuer Seiten
-neuer Produkte
-neuer Geschäftsvorfälle
-neuer Seitenstrukturen und Themenbereiche

Pflege und Anpassung der Homepage

Konfiguration des Banking-Bereiches

Der Online-Produkt-Verkauf (OPV)

Das Premium-Formular-Center (PFC)

Der Infomail-Assistent

Das Statistik Modul

Zusammenfassung

Voraussetzungen

Grundkenntnisse von webbasierten Anwendungen

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich dabei an MitarbeiterInnen aus den Bereichen "Medialer Vertrieb", "Electronic Banking", "Marketing" und/oder "Internetredaktion", die mit der Einführung der Internet-Filiale 5.0 betraut sind und bereits über umfassende Kenntnisse bei der Erstellung des Internet-Auftritts der Sparkasse verfügen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		560,00		

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Das Redaktionssystem Elexir der Internet-Filiale 5.0 professionell einsetzen (225)

Veranstaltungsnummer

06.760.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen kennen die erweiterten sowie aktualisierten Funktionen des Redaktionssystems Elexir der Internet-Filiale 5.0.
Sie können diese für die Pflege des eigenen Internetauftritts einsetzen. Darüber hinaus sind die TeilnehmerInnen vertraut mit den Details zum Premium-Formularcenter und können in der Praxis damit arbeiten. Sie sind in der Lage, Elexir für Erfolgsmessungen zu nutzen.

Veranstaltungsinhalte

1. Tag

Professionell Elexir nutzen

- In Dateistrukturen arbeiten
- Presse-Center einsetzen
- Termine und Events pflegen
- Check-Module bewerten
- Privatkreditrechner administrieren
- Externe Inhalte einbinden
- Inhalte spiegeln

Einsatz Premium-Formularcenter optimieren

- Formulare erstellen
- Möglichkeiten der Weiterleitung nutzen
- PDF-Mapping erstellen
- URL-Parameter empfangen und weiterleiten
- Anzeige bedienen
- Antragsdatenbank bearbeiten

2. Tag

Fortsetzung

Erweiterte und aktualisierte Funktionen in Elexir einsetzen

- Dezentrales Kampagnen-Management nutzen
- Affiliate Kennungen anwenden
- Vererbungsprozess über den Info-Mail-Assistent verwenden

Erfolgsmessung
-Statistische Auswertungen durchführen
-Erfahrungswerte

Offene Fragen

Voraussetzungen

Besuch des Seminars 06.760.01 "Das neue Redaktionssystem Elexir der Internet-Filiale 5.0 (224)".

Besonderer Hinweis

Im Rahmen dieser Aufbauschulung werden intensiv die Themen Info-Mails, Info-Mail-Assistent und Content-Fehlerliste sowie das Premium-Formularcenter besprochen.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und/oder Internetmanagement, die für den Internetauftritt mit der Internet-Filiale 5.0 in der Sparkasse verantwortlich sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		560,00		

Referent/-in

Mitarbeiter Sparkassen-Finanzportal GmbH

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Multikanal - Stationärer Vertrieb

Inhaltsverzeichnis

OSPlus-Vertrieb: Aktive Kundenansprache unter OSPlus (110)

Veranstaltungsnummer

06.780.02

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, Marketingkampagnen mit Unterstützung von OSPlus Vertrieb:
Aktive Kundenansprache durchzuführen. Weiterhin kennen sie die Funktionalitäten der Anwendung und können diese in der Praxis anwenden.

Veranstaltungsinhalte

I. OSPlus-Vertrieb Kampagnenmanagement:

Allgemeines
- Ziele
- Funktionen
- Wie ist das Zusammenspiel von marketingrelevanten Daten?
- Welche Typen von Marketingkampagnen können eingestellt werden?
- Was passiert, wenn eine Kampagne gestartet wird?
- Was passiert, wenn die einzelne Aufträge für die Ansprachewege gestartet werden?
- Wie ist der Standard-Ablauf einer Marketingkampagne?
- Überblick über die Selektionsmöglichkeiten im Kampagnenmanagement
- Wie ist der Ablauf der Datenbereitstellung für Kampagnenmanagement?

Tätigkeiten des Kampagnenbeauftragten
- Wie wird die Kampagne angelegt (inkl. Übungsaufgaben)?
- Wie wird die Kampagne bearbeitet (inkl. Übungsaufgaben)?
- Wie wird die Kampagne freigegeben bzw. fixiert (inkl. Übungsaufgaben)?

Zusatzfunktionen
- Wie kann eine Kampagne ausgedruckt werden?
- Wie können Kampagnenteilnehmer exportiert werden?
- Wie gehe ich mit einem Kampagnenabbruch insbesondere mit den Aufgaben zur Kampagne um?

Tätigkeiten des Kundenberaters
- Teilnehmerabgleichsliste bearbeiten (inkl. Übungsaufgabe)
- Betreuungsliste bearbeiten (inkl. Übungsaufgabe)

Überblick über die Regelbasierte Kundenansprache

Allgemeines
- Ziele
- FunktionenAdministration

II. Überblick über die Anlassbezogene Aktive Kundenansprache:

Allgemeines
- Ziele
- Funktionen

Überblick über die Tätigkeit des Kundenberaters

III. Überblick über die Manuellen Mitteilungen:

Allgemeines
- Ziele
- Funktionen

Überblick über die Tätigkeit des Kundenberaters

Administration

Voraussetzungen

Kenntnisse der Anwendung-OSPlus-Vertrieb

Zielgruppe

Die Schulung richtet sich an MitarbeiterInnen aus den Bereichen 'Vertriebssteuerung' und 'Marketing'.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
17.01.12	18.01.12	560,00	Epp	27.12.11
08.05.12	09.05.12	560,00	EF	17.04.12
10.07.12	11.07.12	560,00	Epp	19.06.12
06.11.12	07.11.12	560,00	EF	16.10.12

Referent/-in

Maik Arndt oder Lars Engelke

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Netze und dezentrale Systeme

Inhaltsverzeichnis

Administration C/S Virenschutz über ePO Server 4.5 (901)

Veranstaltungsnummer

06.701.01

Veranstaltungsziele

Den TeilnehmerInnen werden Informationen über das Arbeiten mit dem ePO Server 4.5 vermittelt und Unterschiede/ Neuerungen zur Version 4.0 aufgezeigt. Anhand von praktischen Beispielen werden Themen sowohl zur Arbeit mit dem ePO Server als auch mit den Virenschutzkomponenten, soweit möglich auch aus dem aktuellen Produktionsbereich, bearbeitet.

Veranstaltungsinhalte

ePO Server - Struktur (ITK, dezentrales AD)

Administration des ePO Servers
- Neuerungen
- Änderungen

Berichte/ Richtlinien/ Benutzerverwaltung

Troubleshooting und Sondersysteme
- Aktuelle Versionen VS 8.5 / VS 8.7
- ePO Agent 4.5
- Sonstiges

Allgemeine Fragen/ Diskussion

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für die C/S Administration und für die Planung, Konzeption und Implementierung der Virenschutzlösung McAfee/ speziell ePo Server 4.5 und seine Komponenten zuständig sind.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.03.12	05.03.12	280,00	EF	13.02.12
25.09.12	25.09.12	280,00	Epp	04.09.12
18.10.12	18.10.12	280,00	EF	27.09.12

Referent/-in

Gerd Hermann, VSB EDV-Dienstleistungen, Gärtingen

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Zahlungsverkehr/Kartenmanagement/Clearing

Inhaltsverzeichnis

Die Abwicklung des Auslandszahlungsverkehrs in S-ViA vornehmen (507)

Veranstaltungsnummer

06.750.02

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Dokumentengeschäft mit AIB++ für AnwenderInnen (505)

Veranstaltungsnummer

06.790.18

Veranstaltungsziele

Die TeilnehmerInnen sind vertraut mit dem Workflow der Software AIB++ (Advanced International Banking) im Rahmen des dokumentären Auslandsgeschäftes. Sie sind in der Lage, selbständig Geschäftsvorfälle zu bearbeiten. Darüber hinaus können sie die Stammdatenverwaltung selbständig administrieren.

Veranstaltungsinhalte

Stammdatenverwaltung

- Anlage von Benutzern
- Berechtigungsvergabe
- Anlage von Geschäftspartnern und Konten
- Überarbeitung von Kundenbriefen, Tabellen und Systemparametern
- Hinterlegung von Standard- und Sonderkonditionen für die einzelnen Geschäftsbereiche
- Pflege Bankenkalender
- Währungen und Kurse

Abwicklung von Akkreditiven

- Abwicklung eines Import- und Exportakkreditivs einschließlich Erstellung von Kunden- und Bankenbriefe
- Generierung von S.W.I.F.T.-Nachrichten und Verbuchung der Akkreditive
- Hinterlegung von Musternachrichten
- Aktenverwaltung

Abwicklung von Inkassi

- Abwicklung eines Import- und Exportinkassos einschließlich Erstellung von Kunden- und Bankenbriefe
- Generierung von S.W.I.F.T.-Nachrichten und Verbuchung der Inkassi
- Hinterlegung von Musternachrichten
- Aktenverwaltung

Voraussetzungen

Umfassende Kenntnisse und Praxiserfahrung im Bereich Auslandsgeschäft.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus dem Bereich Auslandsgeschäft und MitarbeiterInnen aus dem Bereich Organisation, die die Administration innerhalb der Anwendung vornehmen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
01.02.12	03.02.12	840,00	Epp	11.01.12
02.05.12	04.05.12	840,00	EF	11.04.12
05.09.12	07.09.12	840,00	Epp	15.08.12
14.11.12	16.11.12	840,00	EF	24.10.12

Referent/-in

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Finanz Informatik

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Die Mehrwährungsfähigkeit unter OSPlus (506)

Veranstaltungsnummer

06.750.01

Veranstaltungsinhalte

Die Schulungsinhalte werden später veröffentlicht.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Wolfgang Lantzsch
Tel.: 06198/20-1117

Sonstige Veranstaltungen

Inhaltsverzeichnis

Seite

Führungsakademie: Führungskräfteentwicklung und -begleitung

Inhaltsverzeichnis

Führungskräfteentwicklung

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis

Leistung unter Druck - Erzielen Sie auch unter hohem Zeit- und Erfolgsdruck herausragende Leistungen

Veranstaltungsnummer

07.301.10

Veranstaltungsziele

In diesem Trainingsprogramm erfahren Sie,
- wie Sie Ihre Energiequellen zu einer nahezu unerschöpflichen Ressource ausbauen
- wie Sie Ihre Belastungsgrenze zwischen Herausforderung und Überforderung verschieben,
- wie Sie mit mehr Effizienz Freiräume für die wirklich wichtigen Dinge gewinnen und
- wie Sie Ihre energie-, zeit- und nervenvernichtenden Blockaden erkennen und auflösen.

Veranstaltungsinhalte

Die 1. Quelle: Physische Energie
Das Zusammenspiel von Ernährung, Bewegung und Entspannung als Grundlage aller Anstrengungen. So schaffen Sie für sich eine solide Grundlage.

Die 2. Quelle: Emotionale Energie
Sie selbst entscheiden darüber, ob Ihre Zusammenarbeit mit anderen gut läuft, ob Sie unter Stress stehen oder ob Sie sich auffressen lassen. So schützen Sie sich vor Überforderung.

Die 3. Quelle: Mentale Energie
Zielbewusstsein und Konsequenz entscheiden über die Richtung, den Weg und das Tun. Übernehmen Sie die Verantwortung?! So finden Sie Ihre Ziele und Orientierung.

Neue Paradigmen
- Stress führt zu besserer Leistung
- Die Produktivität des Nichtstuns
- Die Macht der positiven Rituale

Balance als Lebensprinzip
Was immer Sie machen: Jede Aktivität braucht ihren Gegenpol. Nur wenn beide Waagschalen gefüllt sind, können Sie dauerhaft Höchstleistungen erbringen. Wie Sie dieses Prinzip in die Praxis umsetzen.

Blockaden
Es gibt viele Steine, die im Weg liegen. Nicht immer sind sie offensichtlich. Warum sollen sie dort liegen bleiben? So räumen Sie auf.

Besonderer Hinweis

Bereits vor dem Präsenztermin findet ein telefonisches Interview mit dem Seminarleiter statt. Außerdem führt er diverse Analysen durch (natürlich vertraulich), deren Auswertungsergebnisse Sie im Seminar erhalten. Im Seminar arbeitet er intensiv an den unterschiedlichen Aspekten Ihrer persönlichen Situation. Zusätzlich lernen Sie von den Erfahrungen der anderen Teilnehmer. Nach dem Seminar erfolgt die konkrete und verbindliche Umsetzung der Ergebnisse. Hierbei unterstützt Sie der Seminarleiter durch Coaching per Telefon und E-Mail.

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aller Geschäftsbereiche

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.05.12	11.05.12	800,00	EF	19.04.12

Preisinformation

800,- (einschl. persönliches Coaching)

Referent/-in

Dr. Christoph Labude, Training, Consulting & More

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Kurs auf das Wesentliche - Selbst- und Zeitmanagement für Führungskräfte

Veranstaltungsnummer

07.301.14

Veranstaltungsziele

In diesem Seminar erhalten Sie bewährte Instrumente & praxiserprobte Methoden zur effektiven Nutzung Ihrer individuellen Ressourcen. Sie lernern, sich selbst und Ihre Prioritäten zu organisieren und die Zeit künftig im Griff zu haben, nicht etwa umgekehrt.

Veranstaltungsinhalte

Wer nur auf Einflüsse von außen reagiert, schafft sich eine Situation wie ein Hamster im Laufrad. Die Geschwindigkeit, in der Sie reagieren, ändert nichts daran, dass Sie nicht von der Stelle kommen und sich Ihren Zielen nicht nähern. Dabei ist der Ausweg aus dieser Situation so einfach: Sie müssen in der verfügbaren Zeit die richtigen und wichtigen Dinge tun, die Dinge, die Sie den eigenen Zielen näher bringen.

- Bestandsaufnahme - Wie investiere ich meine Zeit heute?
  - Wie ist mein aktuelles Leistungsvermögen
  - Welche Rollen und Funktionen habe ich inne?

- Zielsetzung - Wohin soll mich mein Weg führen
  - Wo bin ich heute und wo will ich morgen sein
  - Selbstsabotage verhindern - mit dem Masterplan zielen
  - Kosten vs. Nutzen - Wie stark will ich mein Ziel erreichen?

- Prioritäten klären - Wofür setze ich meine Ressourcen ein?
  - Die wirklichen Aufgaben identifizieren und ansteuern
  - Im Kalender Zeit für die eignen Prioritäten reservieren
  - Burnout oder Lebensqualität - Ihre Entscheidung

- Strategische Planung - Wie sieht der beste Weg zum Ziel aus?
  - Techniken, Methoden & Strategien der Planung
  - Viele Wege führen zum Ziel - Welcher führt zu meinen?
  - Den inneren Scheinehund zum Verbündeten machen

- Umsetzung - Wie bleibe ich stets auf meinem Weg zum Ziel?
  - Stressbelastung strategisch geschickt minimieren
  - Zeitfresser erkennen und eleminieren
  - Störungen akzeptieren und sinnvoll begrenzen

- Kontrolle - Führt der eingeschlagene Weg zu meinen Zielen?
  - Dauerhaften Erfolg durch neue und veränderte Routine
  - Systematische Müllabfuhr - Nutze ich meine Zeit sinnvoll?

Methoden:
Moderierte Besprechnung, Lehrvortrag, Diskussion, Selbstreflexion, Checklisten & Aktionspläne, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Fallstudien, praktische Demonstrationen, Selbsttests, Feedback

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar gehört zu den empfohlenen Bausteinen "Karrierewege zur Führungskraft"

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.02.12	29.02.12	250,00	Epp	08.02.12
12.09.12	12.09.12	250,00	EF	22.08.12

Referent/-in

Frank Caspers, freier Trainer

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Powereading - Doppelt so schnell lesen. Garantiert!

Veranstaltungsnummer

07.301.09

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/innen lernen Methoden kennen, mit denen sie die Informationsflut besser bewältigen. Sie steigern ihre persönliche Lesegeschwindigkeit auf durchschnittlich das Doppelte und lernen, wie sie sich zügig in neue Wissensgebiete einarbeiten können. Sie erhöhen ihre Behaltensquote auch bei komplexen Texten.

Veranstaltungsinhalte

In diesem Training lernen Sie ein bewährtes Schritt-für-Schritt-System kennen, das eine erhebliche Steigerung Ihrer persönlichen Lesegeschwindigkeit garantiert. Hierbei werden unter anderem die natürlichen Stärken des Auges und Gehirns genutzt, die Aufnahmefähigkeit verbessert und das Gedächtnis trainiert.
Eine wissenschaftliche Studie über dieses Training beweist: 1378 Teilnehmer erzielten durchschnittlich eine Temposteigerung von 124,5 % bei 4 % höherem Verständnis. Eine regelmäßige Messung zeigt die persönlichen Fortschritte auf. Zudem erhalten Teilnehmer einen Einblick in die Welt der Gedächtniskünstler.

- Standortbestimmung: Geschwindigkeit & Textverständnis
- Den Lesebremser Nr. 1 ausräumen
- Die Augenkontrolle verbessern
- Die Blickspanne voll nutzen und erweitern
- Bedingungen für eine gute Konzentration
- Freude am Lesen auch bei trockenen Texten
- Zielorientierte Selektion der relevanten Informationen
- Techniken für unterschiedliche Textarten
- Gehirn- & gedächtnisgerechte Notizen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die viel lesen und dies effizienter gestalten wollen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
13.03.12	13.03.12	250,00	Epp	21.02.12
11.09.12	11.09.12	250,00	EF	21.08.12

Referent/-in

Zach Davis, München

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Zeit und Stress sinnvoll managen

Veranstaltungsnummer

07.301.02

Veranstaltungsziele

Persönliche und eigenverantwortliche Auseinandersetzung mit sich selbst im Umgang mit der Zeit. Optimierung des persönlichen Zeitmanagements, Erhöhung der Arbeitseffizienz durch Prioritäten, Vorbeugung und Bewältigung von Stress

Veranstaltungsinhalte

Persönliche Optimierungspotenziale erkennen

Berufliche und private Ziele formulieren, Work-Life-Balance

Selbstanalyse betreffend Zeitverwendung und -verhalten, Ruhepausen einplanen

Analysieren von Zeitverwendung und -verhalten

Zeitfresser und Störungen wahrnehmen und reduzieren

Mehr Effizienz am Arbeitsplatz

Zeit und Raum für den Beruf und die Familie (Freizeit)

Prioritäten im Arbeitsablauf setzen

Entscheidungen fällen, Delegieren ganzheitlich umsetzen

Besprechungen und Austausch im Team zielgerichtet vorbereiten und führen

Stress erkennen und vermeiden

Praktische Übungen

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen im Markt-, Stabs- und Betriebsbereich

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
31.05.12	01.06.12	500,00	EF	10.05.12

Referent/-in

Julia Feldhoff

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Wie vermarkte ich mich selbst, ohne mich selbst zu vermarkten

Veranstaltungsnummer

07.301.18

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer sollen lernen, auf Basis eines realistischen Selbstbildes ein einzigartiges, authentisches Persönlichkeitsprofil für sich zu entwickeln: Durch welche Kompetenzen und Erfahrungen hebe ich mich von meinen Mitbewerbern ab? Was macht mich einzigartig (unique)? Was biete ich, das andere nicht bieten?

Das Seminar ist übungs- und dialogintensiv. Es erfordert Offenheit und eine hohe Bereitschaft, sich selbst zu hinterfragen.

Veranstaltungsinhalte

Wie bin ich die Persönlichkeit geworden, die ich glaube zu sein.

- Rationalität, Emotionalität plus berufliche Kompetenz plus soziale Fähigkeiten sind die Grundsäulen der Persönlichkeit, an der ständig eine Weiterentwicklung stattfinden sollte. Es wird ein Status erarbeitet.

Wie kommuniziere ich?

- Wer bin ich, wofür stehe ich, was ist mein Anliegen? Was kann ich tun, um gehört, verstanden und als überzeugend wahrgenommen zu werden? Die sichere, sensible und wortgewandte Fähigkeit, eigene Gefühle auszudrücken und die anderen in Feinheiten wahrzunehmen, sollen gefördert werden.

Die Einzigartigkeit der Persönlichkeit (Charakterprofil)

- Die psychischen Voraussetzungen, die rationalen Voraussetzungen, die emotionalen Voraussetzungen sollen persönlich überprüft werden.
  - Was biete ich?
  - Durch welche Persönlichkeitsmerkmale kann ich meine Kompetenz zeigen?
  - Wie kann ich meine Selbststeuerungsfaktoren weiter ausbauen? (z.B. Motivation, Ambition, Neigungen, Beherrschung,)

Wie entsteht Charisma?

- Der erfolgreiche Umgang mit der eigenen Expressivität, der Kontrolle und der Sensitivität emotional und sozial soll festgestellt werden. Mit fortwährender Übung und Anstrengung lässt sich die emotionale Intelligenz und Kommunikationsstärke erheblich ausbauen und damit die persönliche Ausstrahlung verbessern.

Zielgruppe

Führungsnachwuchs und angehende Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
19.09.12	20.09.12	400,00	Epp	29.08.12

Referent/-in

Klaus Richter, NMC-Nijsse Int., Frankfurt

Ansprechpartner

Ulrich Klüh
Tel.: 06198/20-1100

Formell trifft individuell

Veranstaltungsnummer

07.301.15

Veranstaltungsziele

- Erkennen Sie Ihre Wirkung nach außen
- Entwickeln Sie Ihr Image als unverwechselbares Markenzeichen
- Präsentieren Sie sich sympathisch und selbstbewusst.

Veranstaltungsinhalte

- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance Grundlagen des individuellen, positiven Erscheinungsbildes
    - Moderne Umgangsformen zur selbstsicheren und stimmigen Wirkung
    - Zielgruppen- und situationsgerechtes Auftreten
    - Dresscode - Das richtige Erscheinungsbild zum passenden Anlass
    - Wichtig: Was ist im Businessalltag tabu!
    - Aufbau einer Business Garderobe individualisiert für Ihren Typ
- Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit gekonnt in Szene setzen
    - Business Make-up und Styling in 10 Minuten selbst umsetzen. (für die Damen)
    - Gestylt und gepflegt durchstarten. (für die Herren)
    - Positive Ausstrahlung in Körpersprache und Stimme
- Denkfehler erkennen und für sich nutzen
    - Individuelle Strategien für die innere Einstellung und den äußeren Stil entwickeln.

Voraussetzungen

Die Teilnehmer tragen zum Training ihre übliche Businesskleidung. Sie bringen ggf. eigene Schminkutensilien (für die Damen) ins Seminar mit ein.

Besonderer Hinweis

Die Teilnehmer tragen im Training ihr Business-Outfit, die Damen bringen bitte ihre Schminkutensilien mit.

Jeder Teilnehmer erhält ein Fotoprotokoll.

Zielgruppe

Kundenberaterinnen und Kundenberater, Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
01.03.12	01.03.12	250,00	Epp	09.02.12

Referent/-in

Bianka Müller, Imageberatung

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Kritische Situationen meistern

Veranstaltungsnummer

07.301.12

Veranstaltungsziele

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie herausfordernde Situationen gut abschließen und gelassen in schwierige Situationen hineingehen.

Veranstaltungsinhalte

- Zentrierte Wahrnehmung:
  - Die Kraft der Visualisierungen
  - Ankern und Abrufen von bestimmten Gefühlszuständen, die Ihr Verhalten vor, während oder nach Belastungssituationen bestimmen
  - Magic Words - eine zauberhafte Technik!

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte, die ihre Kompetenzen in Konfliktsituationen verbessern möchten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
12.06.12	13.06.12	500,00	Epp	22.05.12

Referent/-in

Andreas Scholl, NLP-Lehrtrainer, DVNLP

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Rhetorik - die Kunst der Sprache, wirkungsvolle Gestaltung von Redebeiträgen

Veranstaltungsnummer

07.201.03

Veranstaltungsziele

Überprüfung und Erweiterung der persönlichen sprachlichen Kompetenzen,
Konzeption und Durchführung von überzeugenden Redebeiträgen vor Mitarbeitern (Teambesprechungen, Versammlungen) und Kunden (Veranstaltungen, Präsentationen)

Veranstaltungsinhalte

*Grundlagen der erfolgreichen Kommunikation

*Sprache und Körpersprache als persönliche Wirkungsmittel

*Struktur und Aufbau eines Redebeitrages

*Kundenorientierung und Selbstdarstellung

*Überzeugendes Auftreten vor Mitarbeitern und Kunden

*Umgang mit schwierigen Situationen und Lampenfieber

*Praktische Übungen und persönliches Feedback

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter im Markt-, Stabs- und Betriebsbereich

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
29.02.12	02.03.12	500,00	Epp	08.02.12
05.09.12	07.09.12	500,00	EF	15.08.12

Referent/-in

Christoph Müller, Sparkassenakademie

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Rhetorik - einmal anders   Verbesserung der sprachlichen Kompetenzen auf NLP-Basis

Veranstaltungsnummer

07.201.04

Veranstaltungsziele

Vermittlung von Schlüsselprinzipien zur Verbesserung der rhetorischen Fähigkeiten auf NLP-Basis (Neuro-Linguistisches Programmieren).

Die Teilnehmer werden zunächst bei kleineren, dann bei komplexeren rhetorischen Übungen von Erfolg zu Erfolg geführt. Sie gewinnen dabei die innere Überzeugung: Reden vor anderen macht Spaß!

Veranstaltungsinhalte

Verschiedene Strategien

Da es verschiedene Strategien für unterschiedliche Redeziele gibt, gibt es nicht "den" guten Redner schlechthin, sondern verschiedene Stärken in Bezug auf diese Ziele.

Redeziel: Selbstwahrnehmung über Fremdwahrnehmung

Ob ein Redner das Redeziel (Selbstwahrnehmung) erreicht hat, kann er an der Mimik seiner Zuhörer ablesen (Fremdwahrnehmung). Selbst- und Fremdwahrnehmung lassen sich mit etwas Hilfe leicht erlernen.

Redesicherheit durch Empathie

Selbstsicherheit beim Reden entsteht nicht durch das Ausmerzen von Fehlern, sondern durch die Freude, sich in das Publikum hineinzuversetzen und überzeugend Inhalte zu vertreten.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten weiterentwickeln wollen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.06.12	27.06.12	500,00	Epp	05.06.12

Referent/-in

Andreas Scholl
NLP-Lehrtrainer, DVNLP
Trainer der Sparkassen-Versicherung

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

MentalTraining - Zu deutlich mehr Führungs- und Vertriebsstärke

Veranstaltungsnummer

07.302.13

Veranstaltungsziele

Dieses Mental Training unterstützt MitarbeiterInnen dabei, WIE sie alltäglich Situationen und Anforderungen, Gespräche mit MitarbeiterInnen, Kollegen oder Vorgesetzten deutlich leichter erfassen, effektiver UND gesunderhaltend bzw. -machend führen können.
Die Schlüsselkompetenz dazu heißt "Mentale Stärke"!
Durch sofort umsetzbare praxisbewährte Methoden erkennen Sie, wie Sie Ihre bereits bestehenden Fähigkeiten und Kenntnisse zielgerichtet einsetzen können.
Dieses Mental Training steht für mehr Erfolg, mehr Sozialkompetenz, mehr "innere Ruhe" - im Beruf für die eigene Karriere UND im Privatleben mit Ihren (Ehe-) Partnern, Kindern, ... und sich selbst.

Veranstaltungsinhalte

(M)ein Leben als "Ball oder Spieler"
- Streitprophylaxe, "agieren statt reagieren", "Akteur statt Opfer", "gestalten statt leiden"
- Selbst- und Fremdmotivation
- Welche Bedeutung haben Beziehungsebene und Sachebene für die Kommunikation
- Schwierige Gesprächssituationen meistern

Mentale Stärke
- Wieso Mentaltraining? Reichen Fachausbildung, Rhetorik-, Kommunikations- und Mitarbeiterführungstraining nicht mehr aus?
- Mentale Programme (Entstehung, Wirkung, Macht, Emotionen)
- "Maslow" und die aktive Nutzung (Sinn und Nutzen; Was will der andere wirklich)

Typologie nach C. G. Jung
- Diese "Farbtypologie" gibt Einblick, wie das Miteinander besser funktioniert. Sie zielt darauf ab, Stärken besser einzusetzen und bei "Schwächen" z. B. Aufgaben so zu ändern, dass diese zu Stärken erwachsen können.
- Sie können Gespräche erfolgreicher führen und erhalten Erkenntnisse zur Unterstützung für andere, wie auch für Sie selbst.

Gefühle selbst erzeugen
- Wie motiviere ich mich auch ein 100. Mal!
- Mediative Übungen um Stress zu reduzieren, den Gefühlsstatus besser zu kontrollieren und dass eigene Energieniveau zu erhöhen.

Die eigene Wahrnehmung
- Wichtigkeit für unser Leben, Einflussfaktoren, Intensivierung.
- Weshalb Menschen sich (nicht) verstehen: Das Ursache-Lösungs-Prinzip.
- Übung, um sich in wenigen Minuten geistig wie körperlich fit zu machen.

Voraussetzungen

Drei Wochen vor dem MentalTraining erhalten die TeilnehmerInnen einige Fragen. Die Beantwortung ermöglicht, persönliche Anliegen mitzuteilen, um konkrete Antworten in Zusammenhang mit den Inhalten des Seminars zu erhalten. Auf der anderen Seite ermöglicht es dem Trainer, ein individuelles und teilnehmerbezogenes Seminar zu gestalten.

Besonderer Hinweis

Nachbereitung:
Damit die gewonnenen Erkenntnisse im MentalTraining auch umgesetzt werden, erfolgt nach dem Seminarende ein intensives Coaching per Mail/ Telefon durch den Trainer.

Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb und Stab, PersonalentwicklerInnen, VertriebsmitarbeiterInnen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.02.12	16.02.12	750,00	EF	24.01.12

Referent/-in

Manfred Gabl, München

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Wer bin ich - was will ich

Veranstaltungsnummer

07.301.17

Veranstaltungsziele

Der Teilnehmer soll ein aktuelles realistisches Bild über sich und seine Lebensituation erhalten. Er soll seine Lebensführung überprüfen mit dem Ziel: Klarheit über seine persönliche Entwicklung, Klarheit über die eigenen Ziele zu erlangen und Fähigkeiten aufgezeigt bekommen zur Umsetzung.

Das Seminar ist übungs- und dialogintensiv. Es erfordert Offenheit und eine hohe Bereitschaft, sich selbst zu hinterfragen.

Veranstaltungsinhalte

Die geistige Grundhaltung des Erfolgs
- Selbstverantwortlichkeit und Selbstbewusstheit sind die Basis für erfolgreiches Handeln. In dem Seminar sollen diese beiden Eigenschaften kritisch überprüft werden.

Ziele festlegen, die motivieren
- Motivation ist in erster Linie davon abhängig, dass die richtigen Ziele gewählt werden. Zielformulierungen sollen individuell überprüft werden.

Die eigenen Aufgaben aktiv planen
- Pro-aktive Planung statt kontinuierliches Krisenmanagement; Hinweise für effiziente Planungsstufen

Die Kunst, wirklich zu verstehen und verstanden zu werden
- Richtig kommunizieren heißt auch, hinter den oberflächlichen Inhalt von Informationen zu hören. Wir erarbeiten die grundsätzlichen Kommunikationsregeln.

Die persönliche Sinn-Spaß-Herausforderung
- Der persönliche Sinn ist der Motor der Selbstdynamik und Spaß ist die Energie für Selbstführung. Lernen, Verantwortung für das zu übernehmen, was wir sind, was wir tun.

Zielgruppe

Führungsnachwuchs und angehende Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
11.09.12	12.09.12	400,00	Epp	21.08.12

Referent/-in

Klaus Richter, NMC-Nijsse Int., Frankfurt

Ansprechpartner

Ulrich Klüh
Tel.: 06198/20-1100

Führen der eigenen Person

Veranstaltungsnummer

07.301.16

Veranstaltungsziele

"Erkenne Dich selbst" - In diesem Seminar entwickeln die Teilnehmer ein verstärktes Bewußtsein für das, was sie einzigartig macht und ihre wahre Stärke ist.

Veranstaltungsinhalte

- Wer bin ich? - die Bestandsaufnahme
  - Wer führt mein Leben zu welchen Anteilen?
  - Das eigene Verhalten reflektieren & besser verstehen
  - Die eigenen Lebensrollen kennen & Erwartungen klären
  - Eigene Bedürfnisse, Einstellungen, Überzeugungen wahrnehmen.

- Wer will ich sein? - die Lebensvision
  - Zielkonflikte identifizieren und in Harmonien umwandeln
  - Persönliche Ziele - die Fokussierung auf das Wesentliche
  - Die eigene Balance - die wichtigen Lebensbereiche ins Gleichgewicht bringen

- Wie werde ich der, der ich sein will? -der Weg
  - Realistischer Optimismus statt positivem Denken
  - Konstruktive & förderliche Gewohnheiten& Routinen entwickeln
  - Einfache Wege zu mehr Energie & weniger Stress finden & nutzen
  - Mentale Prozesse bewusst steuern - Kompetenzen wirksamernutzen
  - (Alt)lasten entsorgen - sich innerlich &äußerlich für Gegenwart &Zukunft frei machen

- Wie werde ich sein? - die Entwicklung
  - Entschlossenheit &Tatkraft statt Aktionismus
  - Positive Ausstrahlung auf andere Menschen - die Vorbildfunktion
  - Glaubwürdigkeit, Offenheit & Authentizität durch persönliche Integrität
  - Neues Selbstbewusstsein entwickeln & alte Vorstellungen über Bord werfen

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
01.03.12	01.03.12	250,00	Epp	09.02.12

Referent/-in

Frank Caspers, Fitting Competences

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Effektiver am PC

Veranstaltungsnummer

07.301.08

Veranstaltungsziele

Wir verbringen heute einen großen Teil unserer Zeit vor dem PC. Oft verrichten wir dabei größtenteils immer die gleichen Vorgänge. Wie oft hangeln wir uns mit der Maus durch verschiedene Menüs, gehen über Datei-Öffnen-Dialoge, suchen den Brief von letztem Monat im Verzeichnis, wo er doch eigentlich sein müsste, und und und

In diesem Seminar lernen Sie unter anderem, wie Sie

- Ihre häufigsten Tätigkeiten im Schlaf beherrschen
- Einen aufgeräumten Desktop und trotzdem Ihre aktuellen Dateien stets parat haben
- Ihre Dateien und Informationen schneller finden
- Ihre wichtigsten Anwendungen per Tastendruck aufrufen
- In null komma nix auf ihren favorisierten Websites landen, ganz ohne Maus
- Sich dadurch in Summe bis zu 30-90 Minuten täglich an Zeit frei machen

Veranstaltungsinhalte

Das Optimum der gewohnten Umgebung:
Teilnehmer sind mit Ihrem PC und Ihrer persönlichen Arbeitsumgebung vertraut oft seit Jahren. Und das soll auch so bleiben! Es soll schließlich eine Arbeitserleichterung sein. Wir zeigen den Teilnehmern, wie sie effektiver damit umgehen können und somit Zeit sparen. Durch viele simple Tipps und Kniffe erfahren Teilnehmer bei der Nutzung ihrer bisherigen Software enorme Erleichterungen. Unter anderem entdecken Sie die Welt der Shortcuts (Tastaturkürzel) und automatisieren Sie Ihre täglichen Routineaufgaben in weniger Zeit.

Finden statt Suchen:
Wer kennt das nicht? Man sucht den Brief an einen Kunden von letzter Woche, will eine E-Mail wiederfinden oder eine Checklist für eine Veranstaltung - die einfachsten Dinge wollen oft nicht mehr auftauchen. In diesem Seminarteil zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre häufig benötigten Dinge nicht nur wiederfinden, sondern souverän verwalten, das heißt schnell ablegen und schnell wieder finden. Dies ist bei der zunehmenden Informationsflut oft nicht einfach, im Datendschungel die Oberhand behalten. Der Teilnehmer lernt Ablagestrukturen kennen, die für das Gehirn leicht merkbar sind und sich somit spielend einfach als Arbeitserleichterung in die tägliche Arbeitspraxis integrieren lassen.

Besonderer Hinweis

Die Teilnehmer sollten ihren eigenen Laptop zum Seminar mitbringen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die viel mit dem PC arbeiten.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		250,00		

Referent/-in

Berthold Glass, Peoplebuilding München

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Andere Führen

Inhaltsverzeichnis

Präsentation und Moderation

Veranstaltungsnummer

07.301.06

Veranstaltungsziele

Erstellen und Durchführen überzeugender und verständlicher Präsentationen mit professionellem Medieneinsatz

Effiziente und ergebnisorientierte Gestaltung von Besprechungen, Workshops und Teamsitzungen.

Veranstaltungsinhalte

Persönliche Wirkungsmittel Sprache und Körpersprache

Visualisierung optimieren

Zielorientierter Medieneinsatz

Optimale Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen

Aufgaben eines Moderators/Leiters einer Besprechung/Teamsitzung

Strukturierte Vorbereitung und effektive Durchführung von Moderationen (Sitzungen, Besprechungen)

Praktische Übungen und persönliches Feedback

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Führungskräfte im Markt-, Stabs- und Betriebsbereich

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
26.04.12	27.04.12	460,00	EF	05.04.12
15.11.12	16.11.12	460,00	Epp	25.10.12

Referent/-in

Christoph Müller, Sparkassenakademie

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Konstruktiver Umgang mit Konflikten

Veranstaltungsnummer

07.301.11

Veranstaltungsziele

Anerkennung von vorhandenen Konflikten und den angemessenen Umgang damit.

Veranstaltungsinhalte

Konfliktphasen und Interventionsmöglichkeiten

Basis klärender Kommunikation

Konfliktverlagerungen - Ursachen und Auswirkung

Konfliktlösungsstrategien

Moderation von Konflikten

Arbeiten an Fällen aus der Praxis

Zielgruppe

Führungskräfte im Marktfolge- und Stabsbereich

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
04.09.12	06.09.12	750,00	EF	14.08.12

Referent/-in

Markus Hörmann

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Den Führungsalltag souverän meistern

Veranstaltungsnummer

07.301.13

Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb der Sparkassen

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/innen erleben und vertiefen grundlegende Kommunikations- und Konfliktmodelle, sowie Methoden, um eine deutliche Klarheit ihrer Haltung und Rolle zu gewinnen. Die TeilnehmerInnen können mit anspruchsvollen Gesprächssituationen aus Mitarbeitergesprächen, wie z.B. Zielvereinbarungs- und Kritikgespräche souverän umgehen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.02.12	17.02.12	750,00	EF	25.01.12
05.09.12	07.09.12	750,00	Epp	15.08.12

Referent/-in

Carmen Werner & Consultants

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Veranstaltungsinhalte

- Artenvielfalt von Konflikten was kann die Führungskraft im beruflichen Konsens lösen wo endet die Führungsarbeit
- Konflikte erkennen und einschätzen können
- Eigene Verhaltensmuster im Konfliktgespräch erkennen und akzeptieren lernen, so wie einen Perspektivenwechsel vornehmen können
- Konfliktspirale und ihre Entwicklungsdynamik
- Konfliktlösungsstrategien
- Gesprächsleitfaden für Konfliktgespräche erarbeiten und trainieren
- Fragen statt Ratschläge im Mitarbeitergespräch
- Individuelle Fallbearbeitung aus dem eigenen Führungsalltag
- Praxistransfer

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar gehört zu einer Ausbildungsreihe. Wir empfehlen nachstehende Seminare in Kombination:
07.303.19: Team- und Mitarbeitermotivation fördern
07.303.20: Kollegiale Beratung und Coaching in schwierigen Führungssituationen

Neu in der Führung

Veranstaltungsnummer

07.302.01-2

Veranstaltungsziele

Analyse der eigenen Führungssituation; Kommunikations- und Führungsmethoden gezielt einsetzen; Verbesserung der Führungsqualität.

Veranstaltungsinhalte

Während der drei Tage holen die Teilnehmer/innen sich das fachliche und persönliche Rüstzeug für ihre Führungstätigkeit. Sie erkennen die Erfolgsfaktoren in ihrer Führungsarbeit und lernen, wie sie die vielfältigen Anforderungen gelassener meistern können.

Erfolgreiches Führen von Mitarbeitern und Team

- Mein berufliches Erwartungsfeld
- Meine vielfältigen Rollen als Führungskraft
- Motivation und Leistung von Mitarbeitern
- Rollenvielfalt im Team
- Stolpersteine

Gesprächsführung

- Mitarbeitergespräche lösungsorientiert führen
- Die Akzeptanz bei Veränderungen erhöhen
- Gute Atmosphäre und guter Kontakt
- Sprachliche Sensibilisierung über Metamodell der Sprache
- Systemische Fragen

Zielgruppe

Führungsnachwuchskräfte und angehende Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.11.12	16.11.12	750,00	EF	24.10.12

Referent/-in

Heinz-Werner Schneider, Offenbach

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Führungsaufgaben neu übernehmen

Veranstaltungsnummer

07.302.02

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/innen erkennen die besonderen Herausforderungen des Rollenwechsels; sie erhalten konkrete Anregungen und Vorgehensweisen zum Einstieg in die neue Funktion.

Veranstaltungsinhalte

Erwartungen an neue Führungskräfte

Chancen und Risiken des Rollenwechsels vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Mitarbeiterführung und Leistungen der Mitarbeiter

Gespräche mit Mitarbeitern (Förder-, Beurteilungs-, Kritikgespräche usw.)

Besprechungen mit Mitarbeitern

Das Zauberwort Motivation

Konfliktsituationen im Zusammenhang mit neuen Führungsaufgaben

Führungsfragen aus dem Teilnehmerkreis

Besonderer Hinweis

Wir empfehlen dieses Seminar zu kombinieren mit: 07.303.11: Die Geschäftsstellen- und Filialleitung im Spannungsfeld zw. Tagesgeschäft und Führungsarbeit

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte und Stellvertreter, die Führungsaufgaben neu übernehmen insbesondere Absolventen des Sparkassenfachlehrganges/BSB.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.04.12	25.04.12	750,00	EF	02.04.12
20.11.12	22.11.12	750,00	EF	30.10.12

Referent/-in

Carmen Werner & Consultants

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Souveräne Gesprächsführung

Veranstaltungsnummer

07.201.06

Veranstaltungsziele

Erfolgreiche Führungstätigkeit hängt auch von einem sicheren, überzeugenden Auftreten in Sitzungen, Arbeitskreisen und Mitarbeitergesprächen ab. Wichtige Elemente der Kommunikation, die in vielen Gesprächssituationen ein angemessenes Verhalten ermöglichen, werden hier erarbeitet.

Veranstaltungsinhalte

Andere besser verstehen

Kommunikationsmodelle, um Gesprächssituationen gezielter zu nutzen

Überzeugen durch richtiges Argumentieren

Konstruktiv und sicher in Konfliktsituationen agieren

Verhalten in Gruppengesprächen

Gesprächsübungen

Zielgruppe

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter/innen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
09.05.12	10.05.12	500,00	Epp	18.04.12

Referent/-in

Dipl. Kfm. Rolf Christian Dieners, Bonn

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Kollegiale Beratung und Coaching in schwierigen Führungssituationen

Veranstaltungsnummer

07.303.20

Zielgruppe

erfahrene Führungskräfte der Sparkassen

Veranstaltungsziele

Die Führungskräfte habe das eigene Verhalten in schwierigen Führungssituationen reflektiert, Handlungsalternativen ausprobiert und die persönliche Führungskompetenz erweitert, vertieft und professionalisiert.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
25.09.12	26.09.12	500,00	EF	04.09.12

Referent/-in

Carmen Werner, Carmen Werner & Consultants

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Veranstaltungsinhalte

- Ausgewählte Situationen des Führungsalltags reflektieren
- Eigene Praxisbeispiele bearbeiten
- Coaching und kollegiale Beratung wichtige Instrumente für den Führungsalltag
- Feedbackprozesse professionell begleiten
- Eigenmotivation durch handlungsalternativen
- Erfahrungsaustausch
- Praxistransfer

Voraussetzungen

Es empfiehlt sich die Teilnahme von:
07.303.19: Konflikte im Team meistern
07.301.13: Kritische Situationen im Führungsalltag meistern

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar gehört zu einer Ausbildungsreihe.
Wir empfehlen Seminare in Kombination:
07.303.19: Konflikte im Team meistern
07.301.13: Kritische Situationen im Führungsalltag meistern

Team- und Mitarbeitermotivation fördern

Veranstaltungsnummer

07.303.19

Zielgruppe

Führungskräfte

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/Innen kennen die Struktur der Konfliktklärungsbrücke und können zwischenmenschliche Konflikte und krisenhafte Situationen zwischen MitarbeiterInnen, im eigenen und in fremden Teams klären.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
02.05.12	04.05.12	750,00	Epp	11.04.12
07.11.12	09.11.12	750,00	EF	17.10.12

Referent/-in

Carmen Werner & Consultants

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Veranstaltungsinhalte

- Störungen durch unbearbeitete Konflikte und ihre Auswirkungen auf den Arbeitsalltag und die zwischenmenschlichen Beziehungen
- Meine Rolle als Führungskraft und Konfliktmoderator
- Die Struktur der Konfliktklärungsbrücke
- Besonderheiten bei der Konfliktklärung im eigenen Team
- Meine Rolle als Konfliktberater in fremden Teams
- Moderation und Lösungsorientierung zwischen den Beteiligten
- Übung von Praxisfällen
- Praxistransfer

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar gehört zu einer Ausbildungsreihe.
Wir empfehlen Seminare in Kombination:
07.301.13: Den Führungsalltag souverän meistern
07.303.20: Kollegiale Beratung und Coaching in schwierigen Situationen

So steigern Sie die Abschlussquote Ihrer Verkäufer

Veranstaltungsnummer

07.303.02

Veranstaltungsziele

Dieses Seminar wird Sie in die Lage versetzen, die Verhaltensweisen Ihrer Verkäufer zu erkennen, die das Abschlussverhalten und den Erfolg negativ beeinflussen.
Darüber hinaus erarbeiten Sie sich direkt umsetzbare Handlungsalternativen, die Sie dem Verkäufer an die Hand geben können, um noch erfolgreicher zu verkaufen.
Sie werden Ihre eigenen verkäuferischen Fähigkeiten erweitern und Entwicklungsgespräche und Begleitbesuche trainieren, um den Erfolg Ihres Teams zu steigern.

Veranstaltungsinhalte

Erfolgspsychologie und Überzeugungsstrategien

3 Wege, den Verkaufserfolg zu verdoppeln

Ursachen für verkäuferische Durststrecken

4 Verkäufertypen und ihre Schwächen

Profil des erfolgreichen Verkäufers

4 Schlüsselstellen im erfolgreichen Gespräch

Worauf es beim Vertriebscoaching ankommt

3 Steuerungsinstrumente im Vertriebsmanagement

Verkäufer erfolgreich motivieren

Instrumente, die der Markt erfolgreich nutzt

Zielgruppe

Alle Führungskräfte, die das abschlussorientierte Verkaufsverhalten ihrer Verkäufer aktiv beeinflussen und verbessern wollen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
10.09.12	12.09.12	900,00	EF	20.08.12

Referent/-in

Hoffstadt Consulting, Bornheim

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Teamleitung - Gruppenphänomene verstehen und erfolgreich nutzen

Veranstaltungsnummer

07.202.09

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/innen erweitern ihre Wahrnehmungskompetenz in Bezug auf Gruppenphänomene und erarbeiten sich ein Interventionsrepertoire, mit dem sie Teams in ihrem Prozess unterstützen können.

Veranstaltungsinhalte

Analyse des eigenen Teams

Gruppenphasen erkennen und besser verstehen

Werte, Bedürfnisse und Außenseiter in Gruppen

Kooperation und Delegiertenproblematik

Entscheidungsprozesse und deren Moderation in Teams

Teamverstärker

Kommunikationsverhalten - Konfliktprophylaxe und Steuerungsinstrument

Arbeiten an Fällen aus der Praxis

Zielgruppe

junge Führungskräfte in den verschiedenen Ebenen der Sparkassen, die ein Team leiten

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.03.12	22.03.12	750,00	EF	28.02.12

Referent/-in

Markus Hörmann

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Führen zum Verkaufen

Veranstaltungsnummer

07.303.01

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer überprüfen und erweitern gezielt ihre Kompetenzen zum marktorientierten Führen.

Veranstaltungsinhalte

Führungsverantwortung und Führungsaufgaben zum Verkaufen

Kommunikation und Zusammenarbeit

Das Mitarbeitergespräch und die Mitarbeiterbesprechung als Führungsinstrumente

Das verkaufsorientierte Verhalten des Mitarbeiters gegenüber dem Kunden lenken

Qualitative Ziele vereinbaren und erreichen

Das Wissen und Können des Mitarbeiters lenken

Fördern des unternehmerischen Denkens und Handelns der Mitarbeiter

Zusammenarbeit im Team als Erfolgsfaktor für den Absatz

Persönliche Führungsfragen (Diskussion und Erarbeitung von Lösungsmöglichkeiten)

Training und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

Führungskräfte im Marktbereich

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
22.02.12	23.02.12	500,00	Epp	01.02.12

Referent/-in

Gerd Loeffler, Hechingen

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Inhaltsverzeichnis

Führungs-Seminar: Entscheidungsmanagement

Veranstaltungsnummer

07.303.18

Veranstaltungsziele

Übergreifendes Ziel ist es, Kenntnisse und Fertigkeiten dafür zu vermitteln, wie Entscheidungen auf ein solides Fundament gestellt und Gefahren einer Fehlentscheidung gesenkt werden können. Grundlegend hierfür ist die Kenntnis spezieller Entscheidungsverfahren, aber auch die Kenntnis der eigenen Entscheidungsstärken und -schwächen.

Den ersten Schwerpunkt bilden vertrackte tagesaktuelle Entscheidungen, für deren Lösung es keine Paragraphen, Richtlinien oder Anweisungen gibt: wenn ein hoch qualifizierter Mitarbeiter immer wieder querschießt oder in seinen Leistungen drastisch abfällt, wenn wichtige Zulieferungen ausbleiben, eine technische Panne zu überbrücken ist, der eigene Vorgesetzte sich nicht an Absprachen hält u.a. Derartige Fälle sollten stets in ihrer situativen Besonderheit ausgeleuchtet werden. Die Teilnehmer/-innen lernen übergreifende Handlungsstrategien kennen, die sie befähigen, die Komplexität einer Entscheidungssituation zu erfassen und in aufeinander abgestimmten Einzelschritten darauf zu reagieren, unter Einbindung betroffener Personen und Instanzen.

Im zweiten Schwerpunkt geht es um aufwandsintensive Beschaffungs-, Organisations- und Personalentscheidungen. Hier werden die Teilnehmer/-innen mit dem Einsatz spezieller Entscheidungsinstrumente (Tabellen, Entscheidungsbäume, Portfolios, Szenarios u.a.) vertraut gemacht.

Veranstaltungsinhalte

Die Trainingsteilnehmer/innen
- können die maßgeblichen Komponenten einer Entscheidung rasch erkennen und rational verarbeiten.
- stützen sich auf mathematisch und psychologisch fundierte, jedoch leicht erlernbare Entscheidungsverfahren.
- kennen typische Entscheidungsfehler und psychologische Fallen und können ihnen wirksam begegnen.
- erkennen, wo es verhängnisvoll sein kann, aber auch wo es unverzichtbar ist, sich auf die Intuition zu verlassen.
- kennen ihre eigenen situations- und persönlichkeitsbedingten Entscheidungsstärken und -schwächen.
- wissen, wann sie alleine entscheiden, wann sie andere mit einbeziehen und wann sie die Entscheidung delegieren sollten.
- erleben Entscheidungen unter Zeitdruck und Entscheidungen bei Risiko nicht länger als Bedrohung.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Bereiche und Ebenen und Projektleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
18.04.12	19.04.12	500,00	EF	28.03.12

Referent/-in

Dr. Werner Schmidt-Faber, Konflikt- und Management-Consulting, Köln

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Strategisches Talentmanagement: Talente für die Sparkasse gewinnen

Veranstaltungsnummer

07.303.14

Veranstaltungsziele

In Zeiten knapper werdender Human Ressourcen ist das Talentmanagement eine Aufgabe mit strategischer Bedeutung. Dieses Seminar fokussiert sich auf die Entwicklung bzw. Optimierung Ihrer Talentmanagement-Strategie, welche eng mit der Unternehmensentwicklung verknüpft sein muss. Weitere
Schwerpunkte sind: Bedarf und Profile der Talente erkennen und definieren, das Entdecken (Potenzialanalyseinstrumente) und die Ansprache, Durchführung von Auswahlprozessen, passende Personalentwicklungskonzepte (Karriere-Foren, Förderkreise etc.), Evaluation der Talentmanagement-Strategie.

Veranstaltungsinhalte

- Gründe und Bedeutung für strategisches Talentmanagement
- Professionelles Talentmanagement als Motivations- undBindungsinstrument geht das?
- Standortbestimmung Ihres Unternehmens bzgl. Talentmanagement
- Ziele für Ihre Talentmanagement-Strategie in Bezug auf Ihre Unternehmensziele und -strategien
- Entdecken von Talenten: Kennenlernen von unterschiedlichen Ansätzen und professionellen Auswahlverfahren, Auswahlinstrumenten, Anforderungsprofile
- Möglichkeiten von Qualifi zierungsprogrammen zur Talentförderung und -forderung
- Optimierung Ihrer Umsetzungsstrategie
- Einflussfaktoren und zu erwartende Wechselwirkungen bei der Umsetzung, Möglichkeiten des Umgangs mit den Wechselwirkungen
- Evaluation: Erfolge messbar und transparent machen

Zielgruppe

Personalleiter,Personalreferenten, Personalentwickler, Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
20.08.12	21.08.12	500,00	Epp	23.07.12

Referent/-in

Gerd Loeffler, Hechingen

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Entwicklungsprogramme

Inhaltsverzeichnis

Fachseminar Geschäftsstellen-/ Filialleitung

Veranstaltungsnummer

03.124

Veranstaltungsziele

Mit diesem Fachseminar unterstützt die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen interessierte Sparkassen bei der Karriere- und Nachfolgeplanung für ihre Führungskräfte im Geschäftsstellenbereich und begleitet sie aktiv mit vier Bausteinen.

Dieses Seminar gehört zu den empfohlenen Bausteinen "Karrierewege zur Führungskraft".

Veranstaltungsinhalte

Steuerung der Vertriebseinheit unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten

- Aktuelle Themen der Sparkassen-Finanzgruppe
- Geschäfts- und Vertriebspolitik
- Betriebswirtschaftliche Ansätze der Vertriebssteuerung

Führungspersönlichkeit im Vertrieb

- Managementaufgaben
- Motivation und Leistung
- Mitarbeitergespräche

Erkennen und Ausschöpfung von Marktpotenzialen

- Verkaufspsychologie
- Ganzheitlicher Beratungsansatz
- Präsentation

Ziel- und ergebnisorientierte Teamführung

- Teambildungsprozesse
- Konfliktmanagement
- Kollegiale Beratung

Voraussetzungen

Abschluss Sparkassenfachwirt und praktische Erfahrungen im Filialbereich.

Besonderer Hinweis

Termine 1. Halbjahr 2012
1. Modul: 23.01. - 27.01.2012, Eppstein
2. Modul: 27.02. - 02.03.2012, Erfurt
3. Modul: 07.05. - 11.05.2012, Eppstein
4. Modul: 18.06. - 22.06.2012, Erfurt

Termine 2. Halbjahr 2012
1. Modul: 17.09. - 21.09.2012, Eppstein
2. Modul: 08.10. - 12.10.2012, Erfurt
3. Modul: 19.11. - 23.11.2012, Eppstein
4. Modul: 10.12. - 14.12.2012, Erfurt

Zielgruppe

Teamleiter (FDL), Filial-/Geschäftsstellenleiter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
23.01.12	22.06.12	3.900,00		02.01.12
17.09.12	14.12.12	3.900,00		27.08.12

Referent/-in

Dozententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Fachseminar Mitarbeiterführung

Veranstaltungsnummer

03.131

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer/innen
- steuern ihren Verantwortungsbereich
- organisieren ihre Aufgaben effektiv und effizient
- führen sich und ihr Team ziel- und erfolgsorientiert
- wirken motivierend und fördern ihre Mitarbeiter
- nehmen Coachingaufgaben wahr

Veranstaltungsinhalte

Fit für den Führungsalltag
- Führungsmodelle
- Führungsaufgaben
- Anforderungen an die Führungskraft
- Teamentwicklung

Kommunikationsverhalten in der Führung
- Persönliche Sinn- und Wertevorstellungen/ Vorbildfunktion
- Stress- und Zeitmanagement
- Zielvereinbarungen
- Konfliktlösungen
- Moderationstechniken
- Mitarbeitergespräche

Vom Vorgesetzten zum Coach
- Rollenverständnis als Coach
- Aufbau und Ablauf von Coachings
- Übungsgespräche

Voraussetzungen

Abschluss Sparkassenfachwirt

Besonderer Hinweis

Dieses Seminar gehört zu den empfohlenen Bausteinen "Karrierewege zur Führungskraft".

Zielgruppe

Das Fachseminar Mitarbeiterführung richtet sich vorrangig an Mitarbeiter/innen, die Führungspotenzial besitzen, jedoch noch über keine oder geringe Führungserfahrung verfügen. Für Geschäftsstellen-/ Filialleiter steht ein gesondertes Fachseminar 03.124 zur Verfügung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		3.000,00		

Referent/-in

Dozententeam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Fachseminar Prozessberatung/ Changemanagement

Veranstaltungsnummer

03.119

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer können

- Verändungsvorhaben analysieren und gestalten,
- Wirkungszusammenhänge und Dynamiken in schwierigen bzw. komplexen Situationen erkennen und professionell damit umgehen,
- Gruppen entwickeln und steuern,
- mit Krisen, kritischen Situationen und Konflikten umgehen.

Veranstaltungsinhalte

- Grundlagen des Veränderungsmanagements und der systemischen Organisationsentwicklung
  - Einführung/ Grundlagen der systemischen Beratung
  - Veränderungsprozesse, Phasen und Prozessebenen
  - Rollen im System, 3-Weltenmodell und Verantwortlichkeiten
  - Auftragsklärung und Kontrakte
  - Modelle, Landkarten und Instrumente zur Diagnose
  - Beratungsübungen an Praxisfällen der Seminarteilnehmer
- Methodenkompetenz
  Strategisches Management und systemische Beratung von Innovationen (Methoden, Instrumente, theoretische Ansätze)
  - Systemisches Management und Führung, Personal- und Organisationsentwicklung
  - Organisations- und Systemdiagnose
  - Analyse- und Designinstrumente der Organisationsentwicklung
  - Kommunikations- und Beteiligungskonzepte in Veränderungsprozessen
  - Vertiefung Rollen- und Kontraktgestaltung
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Vertiefung der Methodenkompetenz
  Prozessberatung - Grundlagen für die eigene Professionalisierung
  - Systemische Fragetechniken und Hypothesenbildung
  - Metamodell der Sprache und nonverbale Kommunikation
  - Grundlage lernende Organisation
  - Boundary-Profile (Kommunikationsprofile)
  - Action-mapping als Analyseinstrument für Interventionsansätze im Team
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Vertiefung der Methodenkompetenz
  Dynamiken in Teams und Gruppen
  - Team- und Selbstdiagnostik der Lerngruppe
  - Strukturelle Dynamiken in Gruppen
  - Wirkungsstilanalyse mit dem System-Mapping
  - Krisen und kritische Situationen in Veränderungsprozessen
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Professioneller Umgang mit Kulturaspekten von Veränderungen
  Grundlagen
  - Grundlagen von Kulturentwicklung und Kulturen in der Entwicklungsperspektive
  - Kultur als Gestaltungsdimension
  - Methoden und Instrumente der Kulturdiagnostik
  - Integration der fragmentarischen Lerninhalte
  - Entwicklung der eigenen Profession
  - Reflexion, Supervision und kollegiale Beratung an eigenen Praxisfällen
- Lernerfolgskontrolle

Besonderer Hinweis

Die Termine für die Seminarreihe 2012/2013 werden noch bekanntgegeben.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter von Sparkassen, Landesbanken/Girozentralen und Sparkassen- und Giroverbände sowie sonstige Einrichtungen, die Veränderungsprojekte verantworten, gestalten und begleiten (Projektleiter, Projektmanager, Personalentwickler, Organisationsentwickler und Organisatoren, Führungskräfte Stabs- und Marktbereich)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage		4.250,00		

Preisinformation

Kein Zuschlag für externe Teilnehmer.

Referent/-in

Sylke Müller-Althauser, SGVHT

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Coaching- und Führungskräftebegleitung

Inhaltsverzeichnis

Coaching

Inhaltsverzeichnis

Die Führungskraft als Coach - Wie Sie Ihre Mitarbeiter individuell fordern und fördern

Veranstaltungsnummer

07.302.04

Veranstaltungsziele

Führungskräfte sind aufgrund ihrer ständigen Nähe zu den Mitarbeitern dafür prädestiniert, diese individuell zu fordern und zu fördern. Dies geht weit über die bekannten Führungsaufgaben hinaus. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie die besonderen Aufgaben des Coachings im Führungsalltag wahrnehmen können und wo die Grenzen liegen.

Veranstaltungsinhalte

Erkennen der persönlichen Potenziale der einzelnen Mitarbeiter

Abgleich und Modifikation der Anforderungen

Grundlagen des Coachings

Der Einfluss der Coachingarbeit für den Erfolg am Markt

Vom Anlass zum Coaching

Beziehungen und Vorurteile

Das Modell der Verhaltenspräferenzen als Mastertool im Coaching

Gruppenprozesse und Menschenkenntnis

Kommunikation (miteinander/übereinander) im Coachinggespräch

Spezifische Coachingtechniken für unterschiedliche Anlässe

Das 15-Minuten Coaching

Verhalten in Konfliktsituationen

Zielgruppe

Führungskräfte der mittleren Ebenen, die ihre Mitarbeiter in besonderer Weise zur Erreichung ihrer Ziele anleiten und anregen wollen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.03.12	09.03.12	750,00	EF	15.02.12

Referent/-in

Dr. Christoph Labude, Training, Consulting & More

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Persönliches Coaching

Veranstaltungsnummer

07.302.06

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer treten in einen Dialog mit einem neutralen Coach. In einer kleinen Gruppe reflektieren sie die Situation im eigenen Bereich und entwickeln klare Orientierungen für die weitere Führungsarbeit. Dabei entwickeln sie einen gezielten Plan, wie sie selbstbewußt die anstehenden Aufgaben bewältigen und sich persönlich weiterentwicklen können.

Veranstaltungsinhalte

Situations- und Zielanalyse

- Herausarbeiten der wichtigsten Ziele für die Führungsarbeit im eigenen Bereich
- Erkennen des persönlichen Führungsprofils

Ziel-Mittel-Analyse

- Analyse des eigenen Verhaltens in schwierigen Führungssituationen
- Erkennen der persönlichen Grundeinstellungen und der eigenen, grundlegenden Verhaltenstendenzen
- Pflege, Ausbau und Weiterentwicklung des persönlichen Führungsstils - Entwickeln von wirkungsvollen Verhaltensalternativen

Maßnahmenplan
Welche Führungs- und welche persönlichen Entwicklungsziele sollen mit welchen Methoden mit wem und bis wann umgesetzt werden?

Zielgruppe

Führungskräfte aller Bereiche

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
24.09.12	26.09.12	1.200,00	EF	03.09.12

Referent/-in

Dr. Jürgen Morét, Innovatives Management, Haan

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Coaching Seminar für Führungskräfte Anspruch und Widerstand

Veranstaltungsnummer

07.303.17

Veranstaltungsziele

Führungskräfte sind gefordert, mit emotionalen Reaktionen ihrer Mitarbeiter/innen konstruktiv umzugehen. Das beginnt mit der Art und Weise, wie Veränderungen kommuniziert werden und geht bis dahin, Missverständnisse, Verärgerungen und Frustrationen aufzuarbeiten. Ziel ist es, gemeinsam mit den Mitarbeiter/innen realistische Perspektiven für ein erfolgreiches Aufnehmen von Veränderungen zu entwickeln und in praktisches Handeln umzusetzen- anders ausgedrückt: Veränderungen auch als positive Herausforderungen zu begreifen.

In diesem zweitägigen Coaching-Seminar haben Führungskräfte die Möglichkeit, aktuelle Veränderungsvorhaben und -prozesse in ihrem eigenen Bereich daraufhin konkret zu reflektieren. Es werden dazu Werkzeuge und Methoden für die anschließende Praxis vermittelt, die in neuesten Forschungen zu dem wissenschaftlichen Konzept Resilienz entwickelt wurden. Resilienz bedeutet, einen Schritt zur Seite zu treten (lateinisch: resilire), um mit dem nötigen Abstand die Dinge realistisch zu betrachten.

Veranstaltungsinhalte

Teil 1:
Schwierige Situationen/ Veränderungsprozesse realistisch Themen einschätzen und Handlungsspielräume erkennen

- Wie kann ich selber erfolgversprechend mit eigenen schwierigen Situationen umgehen?
- Wie kann ich auf Verunsicherungen und Widerstände einzelner Mitarbeiter/innen wirksam eingehen?
- Wie kann ich emotionale Reaktionen auf eine sachliche Ebene bringen?

Teil 2:
Wie kann ich meine Mitarbeiter/innen (MA) / mein Team auf eine bevorstehende Veränderung oder den Fortgang einer schon begonnenen Veränderung wirksam vorbereiten?

- Wie stehe ich selber zu der Veränderung - eine SWOT- und Zielanalyse
- In welcher Form soll die Veränderung kommuniziert werden?
- Wie werden die MA die Information spontan aufnehmen?
- Wie werden die MA die Information deuten, welche Emotionen werden sich einstellen, mit welchen Denkfallen und welchen einseitigen Sichtweisen muss ich rechnen?
- Wie kann ich den spontanen MA-Reaktionen Rechnung tragen:
  - Wo haben die MA Recht/ wo nicht?
  - Welche alternativen und realistischen Erklärungen sollte ich ins Feld führen?
- Welche realistischen Handlungsmöglichkeiten werde ich ansprechen?

Methodik:
In einer systematischen Schrittfolge und an Hand konkreter Fragestellungen erarbeiten die teilnehmenden Führungskräfte reale Lösungen für schwierige Situationen und für ein weiteres Vorgehen in der anschließenden Praxis. Sie werden dabei vom Seminarleiter angeleitet und auch von den anderen Teilnehmer/ innen im Sinne eines kollegialen Erfahrungsaustausches
beraten.

Zielgruppe

Führungskräfte, die in der Situation sind, Veränderungen umzusetzen oder laufende Veränderungsprozesse zu qualifizieren

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
16.04.12	17.04.12	800,00	Epp	26.03.12

Referent/-in

Dr. Jürgen Morét, Innovatives Management, Haan

Ansprechpartner

Eginhard Komo
Tel.: 06198/20-1122

Coaching für Coaches

Veranstaltungsnummer

07.303.21

Veranstaltungsziele

Dieses Coaching ermöglicht es, in gezielter kollegialer Beratung mit- und voneinander zu lernen, Selbstsicherheit für die eigene Arbeit zu stärken und neue methodische Anregungen zu bekommen.

Veranstaltungsinhalte

Situationsanalyse
- Meine Arbeit als interner Trainer bzw. Coach

Zielanalyse
- Was genau will ich mit meinem Einsatz erreichen

Ziel-Mittel-Analyse
- Wie kann ich die Anerkennung meiner Rolle/meinen Status im Haus auf- bzw. ausbauen
- Wie kann ich mich - mit meiner Art - individuell auf die Personen, mit denen ich arbeite, einstellen

Maßnahmenplan
- Was konkret nehme ich mir vor

Besonderer Hinweis

Das Seminar wird zeitlich folgendermaßen ablaufen:

- 2 Tage Blockveranstaltung am 05. und 06.12.2012

- 3 halbtägige Folgeveranstaltungen (Termine werden mit den Teilnehmern vereinbart)

- Der Preis schließt die Blockveranstaltung und die Folgeveranstaltungen ein

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die in einzelnen Sparkassen als interne Trainer bzw. Coaches eingesetzt sind

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
05.11.12	06.11.12	1.400,00	Epp	08.10.12

Referent/-in

Dr. Jürgen Morét, Innovatives Management, Haan

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Führungskräftebegleitung

Inhaltsverzeichnis

Boxenstopp für Führungskräfte

Veranstaltungsnummer

07.302.09

Veranstaltungsziele

Reflexion der Führungserfahrungen und Weiterentwicklung der eigenen Führungskompetenzen im Fokus der aktuellen Job-Anforderungen als Vertriebsführungskraft.

Veranstaltungsinhalte

Führungskräfte haben stets neue und wechselnde Situationen zu bewältigen mit zum Teil widersprüchlichen Anforderungen. Mit zunehmender Erfahrung entstehen Routinen, die den Führungsalltag erleichtern. Doch immer wieder entstehen auch Situationen, in denen sich Führungskräfte Unterstützung zu konkreten Fällen, Praxisfragen und Problemen wünschen.

Beispiele:

- Ein Mitarbeiter kommt mit der Veränderung S-Finanzkonzept nicht klar und berät noch immer wie früher
- Die Einführung ins S-Finanzkonzept ist (euphorisch) erfolgt, doch nun geht es nicht mehr weiter.
- Die Leistung eines Mitarbeiters lässt in letzter Zeit deutlich nach. Was kann ich tun, um mit ihm ins Gespräch zu kommen
- Ich habe einen neuen Mitarbeiter im Team. Er tut sich schwer, sich ins Team zu integrieren. Was kann ich tun, dass das Team ihn akzeptiert?
- Ich habe Führungserfahrung, bin aber deutlich jünger als einige Berater und stoße damit an Grenzen.
- Als Frau ist es nicht einfach Führungskraft zu sein.
- Ich bin in der Führungsebene vor Kurzem aufgestiegen, der Wechsel bringt viele Herausforderungen mit sich.

Zielgruppe

Führungskräfte (Vertrieb und Stab)

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
21.11.12	23.11.12	750,00	Epp	31.10.12

Referent/-in

Gerd Loeffler, Hechingen

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Workshop für Vertriebsführungskräfte

Veranstaltungsnummer

07.303.16

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen ergänzende Handlungstools kennen, um den täglichen Herausforderungen in der Vertriebsführung noch effizienter zu begegnen. Sie erleben weitere Methoden in der wertschätzenden und zielorientierten Mitarbeiterführung und Kommunikation.

Veranstaltungsinhalte

Aktive Gestaltung von Entwicklungsprozessen mit dem Management-Regelkreis

Motivierende Mitarbeiterentwicklung mit Hilfe des Werte- und Entwicklungsquadrats

Innere und äußere Teamaufstellung

Gegenseitig von den Vertriebserfolgen Anderer profitieren, Erfahrungsaustausch

Persönlichkeitsmodelle zur situativen Führung

Überdenken von alten Verhaltensmustern

Timeline zur Findung von neuen Erfolgsstrategien

Zielgruppe

Vertriebsführungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
30.05.12	31.05.12	500,00	EF	09.05.12

Referent/-in

Carmen Werner & Consultants

Ansprechpartner

Christoph Müller
Tel.: 06198/20-1105

Ausbildung zum zertifizierten Vertriebsbegleiter

Veranstaltungsnummer

08.111.01

Veranstaltungsziele

Motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse in einem Karriereschritt zu befähigen, internes Vertriebs-know-how der Sparkassen nachhaltig zu verstetigen. Diese Personalentwicklungsmaßnahme eignet sich besonders dafür, leistungsstarke Mitarbeiter dauerhaft an die Sparkasse zu binden.

Veranstaltungsinhalte

Präsenzseminar:
Vertriebsbegleitung - Was bedeutet es, was erfordert es?

Begriffliche und methodische Abgrenzung zwischen Feedback, Vertriebsbegleitung und Coaching.

Kontrakte mit dem Trainee

Festlegen und Nachhalten von Beobachtungsschwerpunkten

Zielorientierte Kommunikation

Wertschätzendes Feedback

Supervision:
Bei der begleitenden Supervision wird die nachhaltige Umsetzung der erlernten Inhalte reflektiert und gegebenenfalls korrigiert, um ein wertschätzendes und entwickelndes Lernfeld für den Trainee zu gewährleisten.

Zielgruppe

Umsatzstarke Verkäufer in der Sparkasse, die ihre Talente weiterentwickeln wollen. Der Wunsch, Kolleginnen und Kollegen aus der eigenen Sparkasse in ihren Verkaufsaktivitäten nachhaltig zu unterstützen und weiterentwickeln zu wollen, ist unabdingbare Voraussetzung zur Teilnahme an dieser Ausbildung.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Preisinformation

auf Anfrage

Referent/-in

Carmen Werner & Consultants

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Verkaufs- und Führungstraining in den Sparkassen (Training vor Ort)

Veranstaltungsnummer

08.101.01

Veranstaltungsziele

Das Training unterstützt die Sparkassen bei der Umsetzung geschäftspolitischer Ziele. Es vermittelt ein wirksames Verkaufs- und Führungsverhalten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welches sowohl die Kundeninteressen als auch die unternehmerisch-betriebswirtschaftlichen Belange der Sparkasse berücksichtigt. Das Training vermittelt die ganzheitliche Beratungssystematik des Sparkassen-Finanzkonzepts.

Veranstaltungsinhalte

Erfolgreiche Terminabsprache mit Kunden

Verkauf im Privatkundengeschäft

Verkaufen im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

Aktive Kundenansprache am Telefon

Sparkassen-Finanzkonzept: Privatkunden

Sparkassen-Finanzkonzept: Geschäftskunden

Sparkassen-Vermögensmanagement: Sparkassen-Finanzplanung privat

Sparkassen-Finanzkonzept: Firmenkunden

S-Mobile Finanzberatung

Detailanalyse Immobilien

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

Vertriebsorientiertes Führen

Selbstverständlich bieten wir darüber hinaus auch ein nach individuellen Wünschen und Bedürfnissen maßgeschneidertes Training an.

Besonderer Hinweis

Alle Trainer sind vor allem mit der Philosophie des Sparkassen-Finanzkonzepts vertraut.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb, Führungskräfte aller Geschäftsbereiche

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Referent/-in

Trainer-Team der Sparkassenakademie
Trainer aus Sparkassen
Externe Berater und Trainer

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Persönlichkeit und Führungsverhalten - Einführung in den Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI)

Veranstaltungsnummer

08.110.01

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen die theoretischen Grundlagen sowie die praktische Anwendung des MBTI kennen. Sie erkennen den Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Führungsverhalten.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen der Typentheorie von C.G. Jung

Praktische Umsetzung durch den Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI)

Darstellung und ausführliche Erläuterung des MBTI

Erstellen des persönlichen MBTI für die Teilnehmer

Auswertung und Erläuterung der Persönlichkeitsprofile

Zusammenhang Persönlichkeit und Führungsverhalten

Auswertung und Erläuterung der Führungsprofile

Besonderer Hinweis

Die Veranstaltung findet mit Ihren Mitarbeitern in Ihrer Sparkasse statt.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Hierarchieebenen und Bereiche

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Referent/-in

Karsten Krüger

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Führen neu denken und erleben durch das Autorität Verantwortung Power (AVP)-Profil

Veranstaltungsnummer

08.110.02

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer lernen ihren eigenen Standort bezüglich Autorität und Verantwortung kennen. Darüber hinaus erfahren sie ihre bevorzugte Art der Einflussnahme (Power). Ziel ist es, das eigene Entwicklungspotenzial zu erkennen und neue Einsichten über das Führen zu erlangen.

Veranstaltungsinhalte

Theoretische Grundlagen des AVP-Verfahrens

Praktischer Bezug zum Thema Führung

Erstellen des AVP-Profils der Teilnehmer

Auswertung und Erläuterung der AVP-Profile

Erklärung,wie man mit dem Ergebnis der Auswertung umgehen und welcher Entwicklungsweg eingeschlagen werden soll

Fallstudie zum AVP-Profil

Besonderer Hinweis

Die Veranstaltung findet mit Ihren Mitarbeitern in Ihrer Sparkasse statt.

Im Seminar wird auch der Wirkungszusammenhang zwischen " Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI)" und AVP dargestellt. Hierfür ist es nicht zwingend erforderlich, dass die Führungskräfte zuvor den MBTI durchgeführt haben.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Hierarchieebenen und Bereiche

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Referent/-in

Karsten Krüger

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Programm für Entscheidungsträger

Inhaltsverzeichnis

Klausurtagung für Vorstandsmitglieder mit ihren Führungskräften

Veranstaltungsnummer

08.106.01

Veranstaltungsziele

Verbesserung der betrieblichen Kommunikation und Aktivierung der Leistungs- und Identifikationsbereitschaft der Mitarbeiter.

Veranstaltungsinhalte

Mögliche Leitthemen für die Klausurtagung:

- Grundsätze für Führung und Zusammenarbeit (Ideen und Vereinbarungen zur praktischen Umsetzung)
- Nachhaltige Vertriebssteigerung und Verstetigung des Vertriebserfolges in der Sparkasse
- Das weiterentwickelte Vertriebskonzept - Motivation für ein ebenso neu auszurichtendes ganzheitliches Qualitäts-Management in der Sparkasse
- Neue Anforderungen an Mitarbeiterführung im Blickfeld der strategischen Weiterentwicklung der Sparkasse
- Zukunftssicherung durch Weiterentwicklung der Führungs- und Kommunikationskultur in der Sparkasse

Zielgruppe

Vorstandsmitglieder mit ihren Führungskräften unterhalb der Vorstandsebene

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Barbara Scheel
Tel.: 06198-201121

Workshop für Vorstände und obere Führungskräfte: MaRisk - Schwerpunkt: Handelsgeschäfte

Veranstaltungsnummer

05.104.01

Veranstaltungsziele

Im Mittelpunkt steht die Verantwortlichkeit der Geschäftsleitung. Es wird eine Bundesbankprüfung simuliert. Eingegangen wird dabei insbesondere auf die Fragen:

- Welche Kenntnisse verlangen die MaRisk hinsichtlich des Handelgeschäfts von den Geschäftsleitern?
- Welche Maßnahmen sollte die Geschäftsleitung ergreifen?
- Wie kann sich ein Institut auf Handelsgeschäftsprüfungen vorbereiten?

Veranstaltungsinhalte

Überblick über die wichtigsten Anforderungen und Neuerungen

Verantwortlichkeiten der Geschäftsleitung

Risikogehalt verschiedener Handelsgeschäfte

Strategieanforderungen

Risikotragfähigkeit und Limitsystem

Risikocontrolling und Risikomanagement als zentraler Bereich der Mindestanforderungen

Organisation der Handelstätigkeit und funktionale Trennung

Möglicher Ablauf einer Handelsgeschäftsprüfung

- Prozedere der Prüfung
- Mögliche Fragen an den Vorstand

Prüfungserfahrungen und Auslegungsfragen

Fallbeispiele

Zielgruppe

MaRisk-relevant:
Vorstände, obere Führungskräfte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
03.09.12	03.09.12	350,00	Epp	13.08.12

Referent/-in

Prof. Dr. Dirk Wohlert, Hochschule Neu-Ulm

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Seminar für Verwaltungsratsmitglieder

Veranstaltungsnummer

08.106.02

Veranstaltungsziele

Nachweis der erforderlichen Sachkunde für die Tätigkeit als Verwaltungsratsmitglied nach den Kriterien der BaFin.

Veranstaltungsinhalte

Grundlagen des kommunalen Sparkassenwesens
(Seminarbaustein VR 1)

Aufgaben, Rechte und Pflichten der Verwaltungsratsmitglieder
(Seminarbaustein VR 2)

Grundzüge des Bankaufsichtsrechts nach dem Kreditwesengesetz
(Seminarbaustein VR 3)

Anforderungen an das Risikomanagement der Sparkasse gemäß MaRisk
(Seminarbaustein VR 4)

Überblick über die Geschäfte der Sparkassen - aktuelle geschäftspolitische Entwicklungen
(Seminarbaustein VR 5)

Organisation und wichtige Instrumente des Kreditgeschäfts der Sparkasse
(Seminarbaustein VR 6)

Rechnungslegung von Sparkassen
(Seminarbaustein VR 7)

Sparkassenprüfungen als Grundlage für die Überwachungstätigkeit des Verwaltungsrates
(Seminarbaustein VR 8)

Die Geschäfts- und Risikostrategie des Verbundes / Das Ampelfrühwarnsystem des SGVHT als Informationsquelle und Vergleichsmaßstab für den Verwaltungsrat
(Seminarbaustein VR 9)

Für eine Tagesveranstaltung empfehlen wir die Auswahl von drei Themenblöcken.

Durch auf die einzelne Sparkasse zugeschnittene Veranstaltungen können zudem nach Wunsch des Verwaltungsrates auch individuelle Schwerpunkte innerhalb der o.g. Themenblöcke gesetzt bzw. zusätzliche oder andere Themen behandelt werden. Im Vordergrund steht, ein den Anforderungen des Verwaltungsrates Ihres Hauses gerecht werdendes individuelles Angebot zu unterbreiten.

Besonderer Hinweis

Sparkasseninidividuelle Veranstaltungen können vor Ort, aber auch in den Räumen der Sparkassenakademie in Eppstein oder Erfurt durchgeführt werden. Da sich die Durchführung ganztägiger Informations- oder Schulungsveranstaltungen für den gesamten Verwaltungsrat während der Woche erfahrungsgemäß als schwierig erweist, bieten wir die Durchführung auch an Samstagen bzw. an Freitagen und Samstagen an, was zusätzliche Möglichkeiten für einen Austausch zwischen den Mitgliedern des Verwaltungsrates über die angesprochenen Themen hinaus außerhalb des Tagesgeschäfts eröffnet. Die Sparkassenakademie steht hierfür mit ihrer Infrastruktur gerne zur Verfügung.

Zielgruppe

Mitglieder der Verwaltungsräte

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Ulrich Klüh
Tel.: 06198/20-1100

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Seminar für neue Verwaltungsratsmitglieder

Veranstaltungsnummer

08.106.03

Veranstaltungsinhalte

Grundstrukturen des kommunalen Sparkassenwesens
- Öffentlicher Auftrag
- kommunale Anbindung
- dezentrales Unternehmertum
- Zusammenarbeit im Verbund

Aufgaben, Rechte und Pflichten der Verwaltungsratsmitglieder
- Gesetzliche Anforderungen an Verwaltungsratsmitglieder
- Aufgaben des Verwaltungsrates
- Haftungsfragen

Grundzüge des Bankaufsichtsrechts
- Wichtige Vorschriften des Kreditwesengesetzes (KWG)
- Eigenmittelausstattung
- Bestimmungen zum Kreditgeschäft
- Besondere Pflichten der Institute und ihrer Geschäftsleiter
- Rechnungslegung und Offenlegung
- Vorschriften über die Beaufsichtigung der Institute

Anforderungen an das Risikomanagement
- Grundlagen
- Strategien
- Risikotragfähigkeitskonzept
- Risikoreporting
- organisatorische Anforderungen

Kompaktwissen zur Rechnungslegung von Sparkassen
- Systematik der Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute
- Rechnungslegungsgrundsätze
- Allgemeine Bewertungsgrundsätze
- Instrumente der bilanziellen Risikovorsorge bei Kreditinstituten
- Finanzielle Leistungsindikatoren zur Ertragslage
- Anhang
- Lagebericht
- Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMog)
- Offenlegungsbericht nach § 26a KWG

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich in erster Linie an Verwaltungsratsmitglieder, die zu Beginn ihrer Tätigkeit einen Nachweis über eine Fortbildung zur Erlangung der für die Verwaltungsratstätigkeit erforderlichen Kenntnisse benötigen.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
30.01.12	31.01.12	360,00	Epp	09.01.12

Referent/-in

Gerhard Grandke, Geschäftsführender Präsident des SGVHT
Referententeam des SGVHT

Ansprechpartner

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Informationsveranstaltung für Vorstände - Aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht -

Veranstaltungsnummer

08.106.10

Veranstaltungsziele

Aktuelle Informationen über die Themen Aufsichtsrecht, Rechnungslegung, Risikomanagement und Kreditgeschäft sowie die Bearbeitung dieser Gebiete im Rahmen der Prüfungen. Dabei werden alle von der Prüfungsstelle jährlich durchgeführten Prüfungen behandelt.

Veranstaltungsinhalte

Die aktuellen Inhalte werden wir Ihnen in einem gesonderten Akademierundschreiben mitteilen.

Zielgruppe

Vorstände, stellvertretende Vorstandsmitglieder und Verhinderungsvertreter

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
07.11.12	07.11.12	250,00	EF	17.10.12
08.11.12	08.11.12	250,00	Epp	18.10.12

Referent/-in

WP / StB Klaus Denter, Prüfungsstelle, SGVHT
WP / StB Wolfgang Winterstein, Prüfungsstelle, SGVHT
WP / StB Michael Witt, Prüfungsstelle, SGVHT

Ansprechpartner

Matthias Korte
Tel.: 06198/20-1127

Personalberatungsprogramm

Inhaltsverzeichnis

Standardisiertes S-Potenzialanalyseverfahren nach Abschluss Bankkaufmann

Veranstaltungsnummer

08.104.01

Veranstaltungsziele

Prognose über die Eignung von Nachwuchskräften in den Funktionsfeldern Markt-, Betriebs-, Stabsbereich zur Unterstützung der Entscheidung der Sparkasse für entsprechende Personalentwicklungsmaß-nahmen.

Veranstaltungsinhalte

Die Teilnehmer durchlaufen an einem Tag 12 einzelne Übungen, deren Ergebnis qualifizierte Aussagen über den Erfüllungsgrad folgender sieben Anforderungsdimensionen zur Verfügung stellt:

- Kundenorientierung und verkäuferische Fähigkeiten
- Kooperation und Teamfähigkeit
- Planung und Organisation
- Kognitive Fähigkeiten
- Konzentrationsfähigkeit
- Soziale Belastbarkeit
- Initiative und Erfolgsorientierung

Besonderer Hinweis

Die Sparkasse erhält für die Teilnehmer ein detailliertes schriftliches Gutachten, deren Inhalte dem Teilnehmer durch einen Personalverantwort-lichen der Sparkasse in einem Fördergespräch vermittelt werden. Bei Bedarf unterstützt die Sparkassenakademie die Sparkasse bei der Durchführung der Fördergespräche.

Zielgruppe

Junge Nachwuchsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter mit abgeschlossener Berufsausbildung Bankkauffrau/ Bankkaufmann

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
15.02.12	15.02.12	550,00	Epp	25.01.12
12.04.12	12.04.12	550,00	EF	22.03.12
08.08.12	08.08.12	550,00	Epp	18.07.12
19.09.12	19.09.12	550,00	EF	29.08.12
12.12.12	12.12.12	550,00	Epp	21.11.12

Referent/-in

Assessorenteam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Standardisiertes S-Potenzialanalyseverfahren Führung/komplexe Beratung

Veranstaltungsnummer

08.104.02

Veranstaltungsziele

Prognose von Führungspotenzialen und Prognose von Potenzialen für komplexe Beratungstätigkeiten zur Unterstützung der Entscheidung der Sparkasse für weitere Personalentwicklungsmaßnahmen (z.B. Teilnahme am Studiengang zum Sparkassen-betriebswirt).

Veranstaltungsinhalte

Die Teilnehmer durchlaufen an einem Tag 12 einzelne Übungen, deren Ergebnis qualifizierte Aussagen über den Erfüllungsgrad folgender zehn Anforderungsdimensionen zur Verfügung stellt:

- Kundenorientierung und verkäuferische Fähigkeiten
- Kooperation und Teamfähigkeit
- Planung und Organisation
- Kognitive Fähigkeiten
- Konzentrationsfähigkeit
- Soziale Belastbarkeit
- Initiative und Erfolgsorientierung
- Mitarbeiterorientierung
- Leistungsförderung
- Steuerung und Koordination

Besonderer Hinweis

Die Sparkasse erhält für die Teilnehmer ein detailliertes schriftliches Gutachten, deren Inhalte dem Teilnehmer durch einen Personalverantwortlichen der Sparkasse in einem Fördergespräch vermittelt werden. Bei Bedarf unterstützt die Sparkassenakademie die Sparkasse bei der Durchführung der Fördergespräche.

Zielgruppe

Bewerberinnen und Bewerber für Führungsaufgaben und/oder komplexe Beratungstätigkeiten in Sparkassen (z.B. Firmenkundenberatung, Individualkundenberatung).

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
14.02.12	14.02.12	650,00	Epp	24.01.12
11.04.12	11.04.12	650,00	EF	21.03.12
07.08.12	07.08.12	650,00	Epp	17.07.12
18.09.12	18.09.12	650,00	EF	28.08.12
11.12.12	11.12.12	650,00	Epp	20.11.12

Referent/-in

Assessorenteam aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Auswahl von Vorstandsmitgliedern und oberen Führungskräften

Veranstaltungsnummer

08.105.01

Veranstaltungsziele

Beratung und Unterstützung bei der Auswahl von Bewerbern um Vorstandspositionen und oberen Führungskräften.

Veranstaltungsinhalte

In Absprache mit Herrn Direktor Dr. Ulrich Klüh oder Herrn stv. Direktor Michael Zaenker.

Zielgruppe

Vorstände und Verwaltungsräte von Sparkassen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Ulrich Klüh
Tel.: 06198/20-1100

Michael Zaenker
Tel.: 0361/2221-170

Einführung von Führungsgrundsätzen

Veranstaltungsnummer

08.110.01

Veranstaltungsinhalte

Die betreffende Sparkasse wird bei der Erstellung und Einführung von Führungsgrundsätzen bzw. deren Überarbeitung unterstützt.

Besonderer Hinweis

Die Erarbeitung erfolgt mit den Führungskräften vor Ort in der betreffenden Sparkasse.

Zielgruppe

Personalleiter/Innen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Organisationales Vertrauen (Vertrauen in Unternehmen)

Veranstaltungsnummer

08.110.02

Veranstaltungsinhalte

In einer vertrauensvollen Arbeitsumgebung können Mitarbeiter produktiv und innovativ arbeiten. Deshalb ist Vertrauen in Unternehmen ein wichtiger Wertschöpfungsfaktor. Mithilfe eines Fragebogens wird bei den Teilnehmern das Organisationale Vertrauen erfasst. Die zwanzigseitige Auswertung stellt dem Teilnehmer dar, inwieweit dieser sich selbst vertraut, wie er das Vertrauen zu Kollegen und insgesamt zum Unternehmen einschätzt. Im Anschluss daran erfolgen Workshops, die zum Ziel haben, das Vertrauen zu fördern und damit die Produktivität zu steigern.

Zielgruppe

Personalleiter/Innen und Führungskräfte aller Ebenen

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Transformationsprozesse

Veranstaltungsnummer

08.110.03

Zielgruppe

Personalleiter/Innen

Veranstaltungsinhalte

Die betreffende Sparkasse wird bei Restrukturierungsvorhaben unterstützt. Im Mittelpunkt steht dabei die Entwicklung eines Umsetzungskonzeptes.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Beurteilungssysteme für Mitarbeiter und Führungskräfte

Veranstaltungsnummer

08.110.04

Zielgruppe

Personalleiter/Innen

Veranstaltungsinhalte

Die betreffende Sparkasse wird bei der Erarbeitung von Beurteilungsbögen und Leitfäden sowie bei der Schulung der Anwendung des erarbeiteten Systems unterstützt.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Variable Vergütung

Veranstaltungsnummer

08.110.05

Zielgruppe

Personalleiter/Innen

Veranstaltungsinhalte

Die betreffende Sparkasse wird bei der Erarbeitung eines Konzeptes zur Einführung der Sparkassensonderzahlung (SSZ) bzw. übertariflicher Vergütungsbestandteile unterstützt.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Personalstrategie

Veranstaltungsnummer
08.110.06

Zielgruppe
Personalleiter/Innen

Veranstaltungsinhalte
Die betreffende Sparkasse wird bei der Erstellung oder Überarbeitung einer bestehenden Personalstrategie unterstützt.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner
Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175

Demografische Entwicklung

Veranstaltungsnummer

08.110.07

Zielgruppe

Personalleiter/Innen

Veranstaltungsinhalte

In Zusammenarbeit mit der betreffenden Sparkasse wird mithilfe eines Tool´s die betriebliche Altersstruktur für die nächsten 15 Jahre simuliert und ein entsprechendes Alternativszenario abgebildet. Im Anschluss daran folgen Überlegungen, wie auf den Demografischen Wandel reagiert werden sollte.

Termine und Preise, externe Teilnehmer + 25%

von	bis	Preis [EUR]	Ort	Meldeschluss
auf Anfrage				

Ansprechpartner

Karsten Krüger
Tel.: 0361-2221175